الاقتصاد والاعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 293 / Year 26 / May 2004
أيار / مايو 2004 / السنة السادسة والعشرون / العدد 293

ماذا في شركة انترا؟



رئيس بوينغ:
الأخلاق المهنية صمام أمان "البزنس"

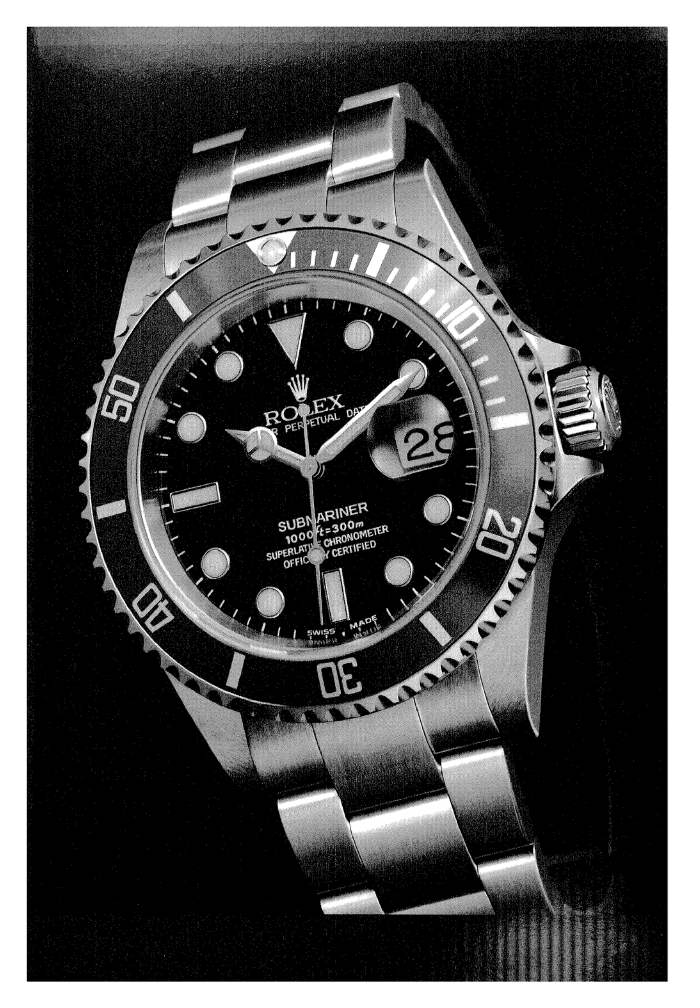


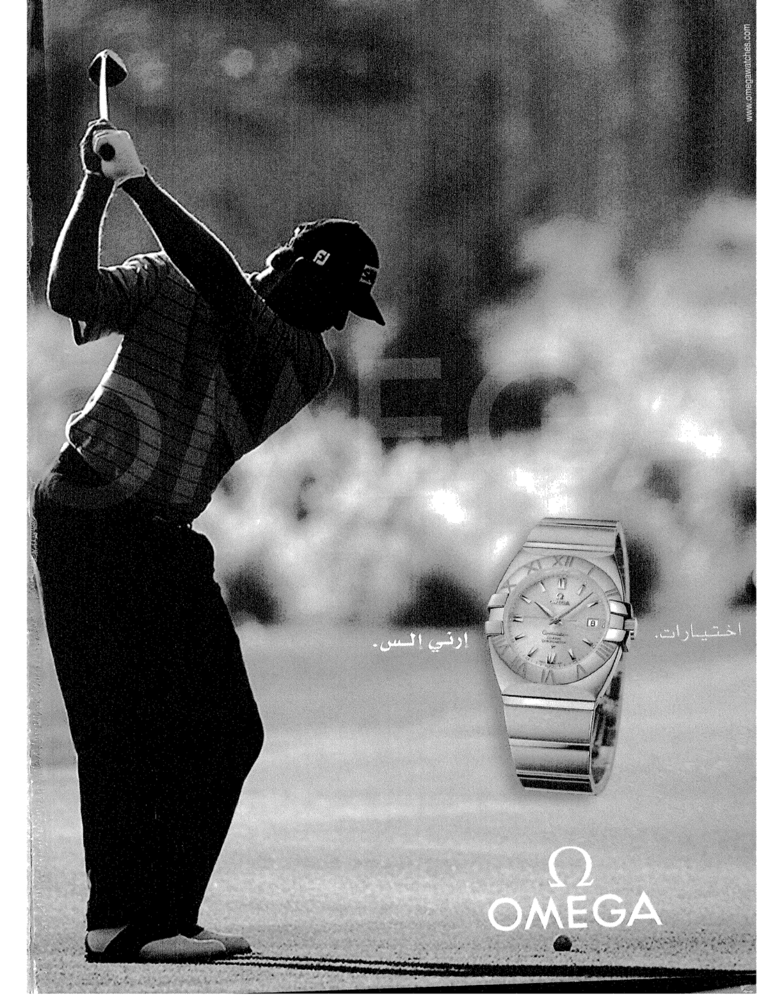
رئيس مان انفستمنتس:
المستثمر العربي محنك ودخل "التحوط" باكراً

شركات الطيران العربية
تحديات التحليق في أسواق وأجواء مفتوحة

Charter

اجتماعات الهيئات المالية العربية في الكويت
قرارات مسبقة بتوافق كبار المساهمين


ROLEX
SWISS MADE
28
10
20
30
40
50


www.omegawatches.com
اختيارات.
إرني إلس.
Ω
OMEGA

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

Advertising Director: Kamal Kazan
advert@iktissad.com

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
- تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

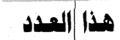
الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $



التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات





هذا العدد

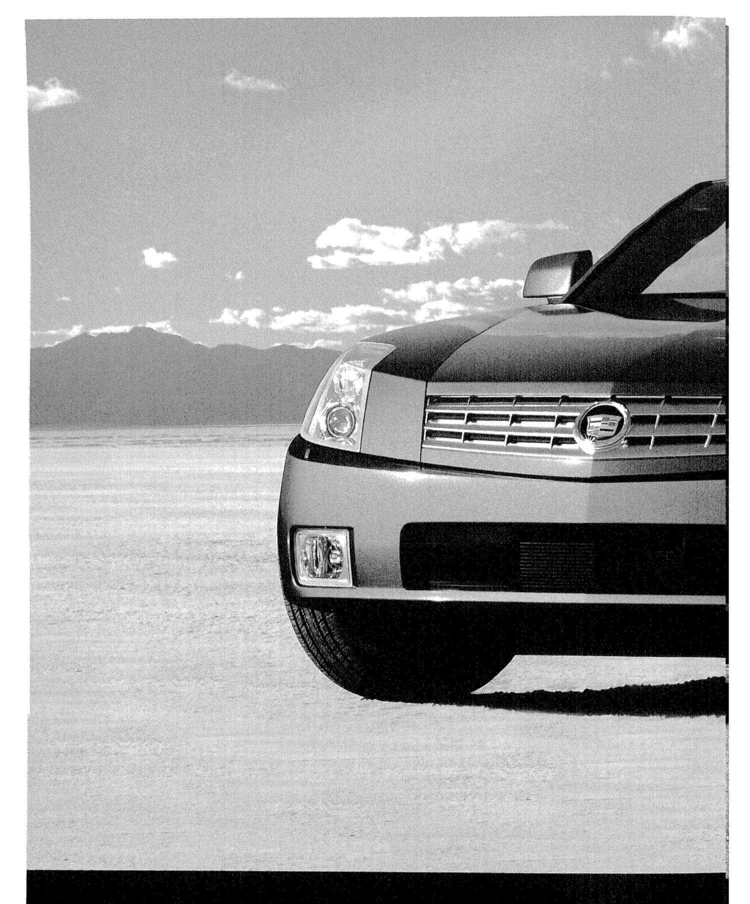
يشكّل كل عدد جديد من "الاقتصاد والأعمال" تعميقاً لتجربة المجموعة في الجمع بين مواكبة الحدث وصناعته، عاكسة بذلك تفردها بقربها من مجتمع الأعمال وتفاعلها مع همومه وتطلعاته.

فبعد "ملتقى العراق الاقتصادي في بيروت" والذي اعتبر حدثاً بامتياز، تواكب "الاقتصاد والأعمال" في هذا العدد التطورات المتسارعة في قطاع النقل الجوي. وأبرز هذه التطورات التوسّع في منح التراخيص لإنشاء شركات الطيران متدنية التكلفة والتعريفة وشركات الطيران الفاخر إلى تبني أكثر من دولة لسياسة الأجواء المفتوحة. وأدى ذلك إلى نمو سريع في عدد الشركات وفي حجم أعمالها، لكن هذا النمو جاء في الجانب الأكبر منه على حساب الناقلات الوطنية التي ترى في الأمر منافسة غير متكافئة، لا من حيث الأسعار ولا من حيث تعميم سياسة الأجواء المفتوحة في كافة البلدان، الأمر الذي يُسهم في مفاقمة أزمة العديد من هذه الناقلات.

وفي السياق ذاته تضمّن العدد مواكبة للتطورات الحاصلة في شركة "بوينغ" من خلال مقابلة مع الرئيس التنفيذي الجديد للشركة **لويس بلات** الذي خصّ المجلة بأول حديث له مع مطبوعة عربية، في حين كان سلفه **فيل كونديت** قد خصها بآخر حديث له قبل استقالته. واختيار بوينغ لـ "الاقتصاد والأعمال" للإطلال على المنطقة، هو تكريس للمصداقية التي أرستها المجلة، والتي تمثّلت باختيارها من قبل رئيس "مان انفستمنتس" **ستانلي فينك** لتكون المطبوعة العربية الأولى التي تجري معه مقابلة صحافية. كما يتضمّن العدد تغطية للاجتماعات السنوية المشتركة للهيئات المالية العربية، وهو تقليد درجت عليه "الاقتصاد والأعمال" منذ دور الانعقاد الأول لهذه الاجتماعات، إضافة إلى متابعة وثيقة لقضايا متنوعة في مختلف القطاعات والدول العربية.

أما على صعيد صناعة الحدث، فالتحضيرات جارية على قدم وساق لعقد "**المؤتمر العاشر للاستثمار واسواق رأس المال**" والذي تحول إلى حدث إقليمي سنوي، يحرص على حضوره كبار المسؤولين العرب وكبار المستثمرين وقادة المصارف، العرب والأجانب. وبين الحدثين تنظم المجموعة **الملتقى العربي السادس للاتصالات والإنترنت** الذي حرصت دولة قطر من خلال شركة اتصالات قطر "كيوتل" على استعارته من بيروت ليعقد في الدوحة خلال الفترة من 30 أيار/مايو إلى 1 حزيران/يونيو 2004.


عبر الغد



كاديلاك XLR

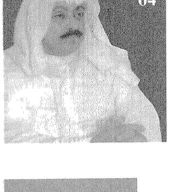
محتويات الاقتصاد والأعمال

أيار / مايو 2004 العدد 293

43



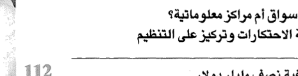
14



64



112



الملتقى السادس للاتصالات والإنترنت في قطر


أحمد عويدات يتوسط د. ناصر معرفيه ووليد السيد (يسار) ورؤوف أبوزكي، د. ميلود اميزيان ومحمد لمع (يمين)

500 مشارك من كبار المسؤولين وقادة الشركات

توقّعت الهيئات المنظمة للملتقى العربي السادس للاتصالات والإنترنت الذي يعقد في دولة قطر بين 30 أيار/مايو و1 حزيران/يونيو 2004، أن يتجاوز عدد المشاركين 500 مشارك بعد تلقيها تأكيدات بحضور الأمين العام لجامعة الدول العربية **عمرو موسى** وعدد كبير من وزراء الاتصالات والمسؤولين العرب والأجانب وكبار قادة الشركات العربية والدولية المعنية بالاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، مشيرة إلى أن الملتقى يعتبر بمثابة اجتماع تحضيري للمؤتمر العالمي لتنمية الاتصالات الذي ينظمه الاتحاد الدولي للاتصالات.

واعتبر رئيس المكتب الإقليمي العربي للاتحاد الدولي للاتصالات د. **ميلود اميزيان** "إنّ الملتقى الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع الاتحاد الدولي للاتصالات واتصالات قطر (كيوتل)، يجسد الشراكة الستراتيجية بين مجموعة الاقتصاد والأعمال والاتحاد الدولي للاتصالات". مؤكّداً "أن هذه الشراكة أستندت إلى قناعة ودراسة للدور الحيوي والبارز الذي تلعبه المجموعة في تفعيل مقررات القمة العربية التي انعقدت في كل من بيروت وعمان من جهة، كما تجسد الثقة الكبرى التي اكتسبتها المجموعة عند الإدارات العربية والهيئات التنظيمية والمنظمات الدولية والقطاع الخاص من جهة أخرى".

جاء ذلك في مؤتمر صحافي عُقد نهاية الشهر الماضي في وزارة الاتصالات اللبنانية في بيروت وشارك فيه مدير عام الوزارة **أحمد عويدات**، الرئيس التنفيذي لشركة اتصالات قطر "كيوتل" د. **ناصر معرفيه**، رئيس المكتب الإقليمي العربي في الاتحاد الدولي للاتصالات د. **ميلود امزيان**، مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**، مدير العلاقات العامة والمستثمرين في "كيوتل" **وليد السيد** ونائب رئيس غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت وجبل لبنان **محمد لمع**.

قرداحي يرأس وفد لبنان

وقد رحب **عويدات** بالحضور وثمّن انعقاد الملتقى في دورته السادسة على أرض قطر وتزامنه مع اجتماعات الجمعية العامة للمؤسسة العربية للاتصالات الفضائية (عربسات) التي سيحضرها وزير الاتصالات اللبناني **جان لوي قرداحي** ويرأس بالوقت ذاته الوفد اللبناني إلى الملتقى. واعتبر **عويدات** الملتقى فرصة فريدة للتباحث في قضايا قطاع الاتصالات والمعلوماتية العربي بوجود الاتحاد الدولي للاتصالات.

ثمّ تحدّث د. **ناصر معرفيه**، الرئيس التنفيذي لـ اتصالات قطر "كيوتل" فقال: "إنّ المؤتمر يأتي في وقت أنجزت فيه قطر نجاحات اقتصادية متتالية تنعكس على كل القطاعات الاقتصادية بما فيها قطاع الاتصالات الذي حققت فيه "كيوتل" تطوراً نوعياً على مستوى المنطقة". وقال: "إنّ "كيوتل" التي تسعى للتحوّل الى العالمية، تهدف من خلال هذا الملتقى الى تأكيد دور دولة قطر في تنظيم المؤتمرات والمناسبات المهمة والخروج بتوصيات من شأنها ردم الفجوة الرقمية وتنمية البُنى التحتية للاتصالات في الدول العربية".

وأضاف: "إنّ ما يميّز هذا الملتقى الذي يعقد منذ خمس سنوات أنه يقام لأول مرة خارج لبنان وعلى وجه الخصوص في الدوحة". وأشار الى تلقي ردود تؤكد المشاركة في الملتقى من عدد كبير من وزراء الاتصالات العرب وقادة الشركات العربية والدولية.

الحدث السنوي

أمّا مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** فوجّه الشكر إلى وزير الاتصالات **جان لوي قرداحي** لعقد هذا المؤتمر الصحافي في الوزارة ولاحتضانه الملتقى العربي للاتصالات والإنترنت منذ انطلاقته والسعي الدائم لتطوير كل نشاط يمكن أن يؤدي إلى تطوير قطاع الاتصالات في لبنان والعالم العربي؛ وقال: "نحن نعتبر استضافة دولة قطر للملتقى بمثابة شهادة نعتز بها وتشير بذاتها إلى المستوى الذي بلغه هذا الملتقى والذي بات يشكل حدثاً سنوياً مهماً لكل المعنيين في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات".

ووجه **أبو زكي** الشكر للدفعة الأولى من الشركات التي بادرت الى رعاية الملتقى وهي: "مايكروسوفت"، "سيمنز موبايل"، شركة الاتصالات المتنقّلة (MTC Flag)، "المجاز تليكوم" Telecom، (Tellab)، ومن قطر: هيئة السياحة في قطر، الخطوط الجوية القطرية، قناة الجزيرة ومجمّع شركات المناعي.

شراكة ستراتيجية

وقال رئيس المكتب الإقليمي العربي للاتحاد الدولي للاتصالات د. **ميلود اميزيان**: "كلنا يعرف مدى ما توصلت إليه "كيوتل" من نجاحات في ميدان الاتصالات"؛ مشيراً الى "أن الملتقى يُعقد بعد صدور مقررات القمة العالمية للمعلومات التي انعقدت في جنيف - سويسرا السنة الماضية وفي أثناء التحضير للقمة العالمية التي ستعقد السنة المقبلة في تونس. كما تنطلق أعماله في اليوم الذي تختتم الجمعية العامة لـ "عربسات" أعمالها في الدوحة، وسيكون لتوصيات وقرارات الجمعية عامل إيجابي آخر لإثراء أعمال الملتقى".

ماذا في شركة انترا؟

الكويت تعرض أسهمها للبيع وقطر على الطريق

الأزمة التي أثارها بعض أعضاء مجلس الأمة المتشددين في الكويت حول مساهمة دولة الكويت في شركة انترا للاستثمار لم تهدأ بعد ويبدو أنها أخذت طريقها نحو النهاية بخروج الكويت من هذه المساهمة التي يتعارض الاستمرار فيها كما يقول النواب المتشددون مع الدستور الكويتي الذي يمنع على الكويت المساهمة في شركات تدير أو تساهم في مؤسسات من بين أهدافها تعاطي القمار، فشركة انترا للاستثمار تساهم في كازينو لبنان الذي يرتكز في جانب كبير من نشاطاته على ألعاب القمار.

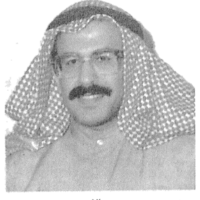
الأزمة تفاعلت في الفترة الأخيرة، بعد أن كانت سبقتها حملات نيابية طالبت باستقالة وزير المالية الكويتي **محمود النوري** باعتبار وزارته هي المعنية والمسؤولة عن هذا الملف.

وتفاقمت الأزمة عندما وجّه أحد نواب مجلس الأمة وهو **سالم البراك** سؤالاً إلى الحكومة الكويتية عبر وزير المالية الكويتي جاء بمثابة استجواب لها عن الأسباب التي حالت حتى الآن دون الانسحاب من شركة انترا، والاطلاع على المراحل التي قطعتها الاتصالات الجارية بهذا الشأن مع السلطات اللبنانية.

مصادر عليمة تقول أن الزيارة الأخيرة التي قام بها وزير المالية الكويتي إلى لبنان كانت غايتها الوحيدة "بحث وضع المساهمة الكويتية في انترا" وإيجاد صيغة لخروج الكويت من الشركة وتأمين جهة تتملك أسهمها.

وتضيف المصادر أن الاجتماعات التي عقدت بين الوزير الكويتي ونظيره اللبناني **فؤاد السنيورة** من جهة ورئيس شركة انترا للاستثمار د. **محمد شعيب** من جهة ثانية، ركّزت على هذه الناحية وتناولت كل الحلول اللازمة لمعالجتها بحيث تمنى الجانب اللبناني التريّث في بت هذا الموضوع ريثما يتم الوصول إلى صيغة ترضي الطرفين، وأن الأمر وصل إلى مفاتحة حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** بهذا الموضوع باعتبار المصرف مساهماً أساسياً في انترا، وأن الكويت تعرض أسهمها عليه لشرائها ولو بأسعار تقلّ عن قيمتها الحقيقية. ولكن جواب الحاكم كان: "لم يعد مصرف لبنان بإمكانه التوسّع في الدخول في شراكات جديدة أو زيادة مساهماته في الشركات التي يساهم فيها، في وقت يسعى فيه المصرف إلى بيع جزء من هذه المساهمات"، وهكذا بقي الوضع معلقاً.

ولكن مع عودة الوزير الكويتي إلى بلده عادت الأمور وتطورت بفعل تجدد الحملة النيابية بمطالبة الوزير بالاستقالة أو بالانسحاب من انترا ووصلت إلى حد تقديم استجواب بهذا الشأن إلى الحكومة الكويتية.



محمود النوري



رياض سلامة

مجلس الإدارة والمساهمون الأساسيون

تتوزع المساهمات الأساسية في شركة إنترا للاستثمار كالآتي:

- **مصرف لبنان 35 في المئة**
- **حكومة دولة الكويت 19 في المئة**
- **حكومة دولة قطر 3,15 في المئة**
- **بنك الكويت الوطني 4 في المئة**

مساهمات لأفراد وشركات لبنانية وعربية 38,85 في المئة

أما مجلس الإدارة فيتألف من السادة: د. محمد شعيب رئيساً ومديراً عاماً، والأعضاء: بنك الكويت الوطني، عباس الحلبي، ميشال فرنيني، المحامي منير فتح الله ونبيل كرم.

وماذا عن بنك الكويت الوطني؟

المشكلة لا تقتصر على مساهمة الحكومة الكويتية البالغة 19 في المئة من مجموع أسهم شركة انترا، ولكن هناك أيضاً مساهمة بنك الكويت الوطني (4 في المئة) وهو عضو في مجلس إدارة شركة انترا للاستثمار، والبنك سيضطر في حال انسحاب الحكومة الكويتية وبيع أسهمها إلى الانسحاب أيضاً من عضوية مجلس إدارة الشركة وبيع الأسهم التي يملكها.

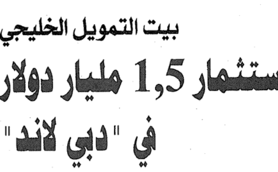
و...قطر على الطريق

ويبدو أن هناك خيوطاً من الاتصالات بين النواب الكويتيين المعارضين لبقاء الحكومة الكويتية في عضوية شركة انترا للاستثمار وبين مسؤولين في قطر. وتهدف هذه الاتصالات إلى اتخاذ قطر الموقف ذاته الذي ستتّخذه حكومة الكويت وهو الانسحاب أيضاً من انترا وبيع أسهمها البالغة نسبتها 3,85 في المئة.

الأزمة مستمرة، وكذلك المساعي والسباق قائم بين الإثنتين.

بيت التمويل الخليجي

إستثمار 1,5 مليار دولار في "دبي لاند"



القرقاوي والجناحي أثناء توقيع العقد

دبي- الاقتصاد والأعمال

في صفقةٍ تشكّل بداية تدفق الاستثمارات العربية والعالمية إلى مشروع "دبي لاند" البالغ حجمه 5,5 مليارات دولار، أعلنت شركة "دبي لتطوير المشاريع السياحية"، التابعة لـ"هيئة دبي للاستثمار والتطوير"، عن توقيع اتفاقيةٍ مع "بيت التمويل الخليجي" يقوم بموجبها الأخير وشركاء له، بإقامة مدينة ألعاب ترفيهية تحمل إسم "أساطير عربية" ضمن مشروع "دبي لاند"، بكلفةٍ تفوق 1,5 مليار دولار أميركي.

وتغطي مدينة الألعاب "أساطير عربية" مساحة تزيد على 25 مليون قدم مربّع، وستضمّ العديد من المرافق والتسهيلات السياحية والثقافية المصمّمة وفق الطراز المعماري العربي، حيث يتألف المشروع من 5 أجزاء رئيسية هي: حكايات المدينة، حكايات البحر، حكايات الصحراء، حكايات المغامرات والسفر وحكايات المستقبل، والتي ستضمّ في ما بينها تشكيلات واسعة ومتنوّعة من السباقات والألعاب للزوّار من مختلف الأعمار.

وقّع الاتفاقية كلّ من رئيس مجلس إدارة "هيئة دبي للاستثمار والتطوير" **محمد القرقاوي**، والرئيس التنفيذي لـ"بيت التمويل الخليجي" **عصام الجناحي**.

وقال **القرقاوي**: "يسرّنا الترحيب بـ"بيت التمويل الخليجي" في مشروع "دبي لاند"، الذي يعدُّ مشروعاً إقليمياً حيوياً يستقطب السيّاح من مختلف أنحاء العالم إلى المنطقة، ومن دون شك فإن انضمام هذه المؤسسة الإقليمية الكبرى يدعم رؤية وأهداف "دبي لاند"، ونحن نشجّع مختلف الشركات والمؤسسات الإقليمية لأن تحذو حذو "بيت التمويل الخليجي"، لتساهم في إنجاز هذا المشروع العالمي المستوى الذي سيمثل نقلة نوعية في القطاع السياحي ضمن المنطقة". مشيراً إلى أن مشروع "دبي لاند"، الذي يضمّ 45 مشروعاً رئيسياً و200 مشروع فرعي، يوفر فرصاً فريدة للمستثمرين الإقليميين والدوليين، خصوصاً وأنه يشكّل محوراً أساسياً ضمن ستراتيجية إمارة دبي لتطوير القطاع السياحي.

وأضاف **القرقاوي**: "نحن على ثقة تامّة بأن شراكتنا الجديدة مع "بيت التمويل الخليجي" بما يمتلكه من خبرات وشراكات عالمية، ستمثل إضافة متميّزة للمشروع، كما ستشجع العديد من المستثمرين في المنطقة للاستثمار في دبي لاند". مشيراً إلى أن مشروع "أساطير عربية" سيمثل أول مشروع من نوعه في دبي، كما يعدُّ أحد أكبر المشاريع الجاري تنفيذها في الإمارة.

وأوضح **القرقاوي**: "نحن واثقون أن مشروع أساطير عربية، الذي سيقام على مساحة 25 مليون قدم مربّع، سيمثل بحدّ ذاته عنصر جذب للمزيد من السيّاح إلى دبي، وسيساهم بالتالي في دعم ستراتيجية الإمارة نحو تعزيز دور القطاع السياحي، حيث تعمل دبي على رفع أعداد السيّاح الوافدين إليها من 5 ملايين سائح سنوياً في الوقت الحالي إلى 15 مليوناً بحلول العام 2010، وما من شك في أن المشاريع المقامة ضمن "دبي لاند" تمثل خطوة أساسية في هذا الإتجاه".

بدوره قال **عصام الجناحي**: "يسعدنا أن نشارك في تطوير هذا المشروع المتميّز، الذي سيساهم بالتأكيد في تعزيز مكانة دبي على خارطة السياحة العالمية، وسيعمل "بيت التمويل الخليجي" وشركاؤه: **إديفيك** و"**جان ميشيل رولز آركيتكتس**" و"**جلين كوربوريشن**"، على تطوير مدينة متكاملة للألعاب تحمل سمات التراث الإقليمي، وتستند إلى طابع أسطوري مستوحى من التاريخ العربي وتقاليده الأصيلة".

وأضاف **الجناحي**: "نحن نسعى لاستثمار ما يزيد على 1,5 مليار دولار (5,5 مليار درهم) في هذا المشروع، كما أننا ملتزمون أمام مساهمينا بالاستثمار في أصول متميّزة تحقق عوائد كبيرة، ونحن على ثقة تامة بأن مشروع "دبي لاند" يوفر فرصة استثمارية نموذجية".

وختم **الجناحي**: "يمتاز شركاء "بيت التمويل الخليجي" في المشروع بكونهم من المؤسسات الدولية الرائدة التي تتمتع برصيد كبير في هذا المجال على المستوى العالمي، حيث تشتهر مؤسسة "اديفيك" التي ستتولى مسؤولية الأعمال الاستشارية لتصميم وإدارة المشروع، بمشاركتها في تطوير عدد من المشاريع الترفيهية البارزة بما فيها "يورو ديزني باريس"، حديقة "استريكس" التخصصية في باريس، حديقة "وايلد وادي" في دبي و"أرض المغامرات" في الشارقة وغيرها".

كما تعدُّ مؤسسة "جان ميشيل رولز آركيتكتس" التي تتخذ من فرنسا مقراً لها، من أبرز الشركات العالمية المتخصصة في مجال تصميم المنشآت الترفيهية، وقد قامت بتصميم العديد من المشاريع المتميّزة مثل حديقة ألعاب "استريكس" في باريس، "مركز كالديا ثيرمال" في أندورا و"الحديقة المائية" في مومباي والكثير غيرها. كما تشارك مؤسستا "اديفيك" و"جان ميشيل رولز آركيتكتس" في تطوير "منتجع العرين الصحراوي والمنتجع الصحي" في البحرين، والذي يتولى ترويجه "بيت التمويل الخليجي" وتبلغ كلفته نحو 600 مليون دولار، إلى جانب تطوير "المدينة التراثية" في مشروع "دبي لاند".

وتنشط مؤسسة "جلين كوربوريشن" في عمليات إدارة الحدائق الترفيهية الداخلية والخارجية، وساهمت بتوفير خدماتها الاستشارية للعديد من المراكز الترفيهية في آسيا والشرق الأوسط، وهي تدير حالياً حديقة "أرض المغامرات" في الشارقة في الإمارات العربية المتحدة.

■■■

"أساطير عربية" مدينة ألعاب ترفيهية مساحتها 25 مليون قدم²


VACHERON CONSTANTIN

مجموعة الخرافي: مصنع للورق في مصر بتكلفة 3,7 مليارات جنيه


ناصر محمد عبد المحسن الخرافي

بين رجل الأعمال الكويتي - العالمي **ناصر الخرافي** ومصر عشق استثماري تمّت ترجمته بمشروعات تقدّر تكاليفها بنحو 15 مليار جنيه في قطاعات الصناعة والسياحة والمطاعم والتجارة والاتصالات والتأمين والطيران والمقاولات والغاز وتكنولوجيا المعلومات... وجديد هذه القناعة بالاستثمار في مصر كان افتتاح مصنع إيماك للورق الشهر الماضي في منطقة العين السخنة في السويس، علماً بأن المشروع يتمّ تنفيذه على مراحل وتكلفته الإجمالية تزيد على 3,7 مليارات جنيه.

المرحلة الأولى من المشروع التي دشّنت برعاية رئيس مجلس الوزراء **عاطف عبيد** تبلغ تكلفتها 700 مليون جنيه لإنتاج الكرتون الديلوكس المصقول بطاقة إنتاجية تصل إلى 60 ألف طن سنوياً. ويستطيع المصنع تغطية معظم حاجة السوق المصرية وتصدير نحو 50 في المئة إلى الأسواق الخارجية لاسيما ليبيا وسورية وفلسطين وتونس والأردن والكويت. واللافت هو التعاقدات التي أجريت للتصدير إلى السويد التي تعتبر معقل إنتاج أفخر الورق والكرتون في العالم.

وبفعل مؤشرات النجاح الأولى للمشروع، فقد أسرعت مجموعة الخرافي للتخطيط لإطلاق المرحلة الثانية من مصنع إيماك للورق لتنفيذ خطٍ ثانٍ للإنتاج بطاقة 120 ألف طن، والعمل جارٍ للتعاقد مع إحدى أكبر الشركات العالمية في هذا المجال، إذ تقدّر أكلاف المرحلة الثانية بنحو مليار جنيه مصري.

أما المرحلة الثالثة فستكون مخصصة لإنتاج ورق الصحف والاستثمارات فيها ستزيد على ملياري جنيه.

وقال وزير الصناعة المصري **د. علي الصعيدي** خلال حفل الافتتاح الذي حضره رئيس غامبيا الحاج **يحيى جامع** ورئيس مجموعة شركات الخرافي **ناصر محمد عبد المحسن الخرافي**: "إن مجموعة الخرافي رائدة الاستثمار الأجنبي في مصر وهي بدأت قبل نحو 30 سنة وأضحت تملك محفظة استثمارات غنية ومتنوعة في العديد من القطاعات المصرية".

وقال رئيس مجلس إدارة إيماك للورق **إبراهيم صالح**: "إن المشروع يخدم الاقتصاد المصري على نحو كبير لأن مصر تستورد 70 في المئة من حاجتها للورق، لذا فالمصنع يأتي ليخفف من هذا الاستيراد وبالتالي من تسرّب العملة الصعبة من البلاد. إلى ذلك فهو ينقل التكنولوجيا المتطورة إلى مصر ويدرّب الشباب والخريجين حيث سيعمل فيه خلال المرحلة الأولى فقط نحو 700 موظف ومهندس، مشيراً إلى أن العملية الإنتاجية ممكننة بشدة لإنتاج نوعية لا تضاهى".

المصنع - المدينة

وعملت شركة إيماك على إقامة بنية تحتية متكاملة للعاملين في المصنع لاسيما إنشاء وتجهيز مساكن خاصة وملاعب رياضية.

وأكّد المهندس **إبراهيم صالح** أن كل منشآت المصنع صممت لتكون صديقة للبيئة، علماً أن المنطقة الذي أقيم فيها المشروع ذات كثافة سكانية منخفضة.

يذكر أن مجموعة الخرافي تأتي في المرتبة 39 عالمياً وفيها 13 قطاعاً تشمل المقاولات، التأمين، البنوك، الطيران، المطاعم (أمريكانا)، التجارة، السياحة، الفنادق، الصناعة وتكنولوجيا المعلومات. وتتّسع دائرة أعمال الخرافي لتشمل الكويت والخليج العربي والشرق الأوسط وأفريقيا وأوروبا.

وفي مصر يحظى قطاع السياحة باهتمام خاص من المجموعة حيث تمتلك 8 شركات سياحية أبرزها الشركة التي أنشئت لتشغيل مطار مرسى علم الدولي بنظام B.O.T الذي يعدّ أول مطار في العالم يتم تشغيله بهذا النظام، وهناك في مرسى علم أيضاً استثمارات للمجموعة تشمل تنفيذ مارينا وفندق وتقدّر الاستثمارات الموظفة بنحو 1,2 مليار دولار.

أما في القطاع الصناعي فقامت مجموعة الخرافي بإنشاء العديد من المشروعات في مجالات الصناعات الغذائية والمعدنية والألمنيوم والزجاج والورق والإلكترونيات.

الاتحاد العقارية: نشاط ملحوظ وأرباح قياسية

حقّقت شركة الاتحاد العقارية خلال العام 2003، أرباحاً صافية بلغت 87,2 مليون درهم إماراتي، بزيادة 21 في المئة عن العام 2002.

وقال رئيس مجلس الإدارة **أنيس الجلاف**: "شهدت الاتحاد العقارية نشاطاً ملحوظاً خلال العام الماضي، حيث أنشأت سلسلة من المشاريع السكنية والتجارية في دبي. إن دبي أوتودروم، والمجمع التجاري للسيارات غرين كوميونيتي، كريك سايد ريزيدنس وأبتاون مردف، هي مشاريع تم البدء أو الانتهاء من بنائها خلال الأشهر الـ12 الماضية ويبيّن صافي الأرباح مستوى الأداء العالي للشركة.


أنيس الجلاف ونائب رئيس الشركة فردان فردان

وأضاف: "نتوقع أن ننتهي خلال العام المقبل من بناء مشروع كريك سايد ريزيدنس، والمرحلة الثانية من دبي أوتودروم والمجمع التجاري للسيارات والمرحلة الأولى من أبتاون مردف، لذا نتوقع عاماً آخر من الإزدهار لمساهمينا".

دخلت السوق العُمانية بعد البحرين

غلوبل: مرحلة الإقليمية

الغنيم: مرحلة جديدة لستراتيجية التوسع الجغرافي

خطت شركة بيت الاستثمار العالمي "غلوبل" خطوة أخرى في تنفيذ خطة النمو والتوسّع الإقليمي الهادفة إلى التحوّل من شركة استثمارية كويتية إلى شركة خليجية، حيث دخلت السوق العُمانية من خلال تملّك جزء من أسهم الشركة المتحدة للتمويل. وذلك بعد نجاح خطوة التوسّع الأولى في البحرين.

وقالت نائب الرئيس والعضو المنتدب في غلوبل **مها خالد الغنيم** أنّ الانتقال إلى السوق العُمانية جاء مستنداً إلى نجاح تجربة افتتاح مقرّ للشركة في مملكة البحرين العام 2003، وإدارة صناديق استثمارية عدة من هناك. كما جاء مستنداً إلى الفرص الاستثمارية المتنوّعة في السوق العُمانية، وكذلك إلى تميّز سلطنة عُمان بقوانين وتشريعات ورقابة على السوق المالية سبقت بها الكثير من دول المنطقة.

وأشارت **الغنيم** إلى أنّ "غلوبل" أخذت على عاتقها تحديد الفرص الاستثمارية وتطويرها وطرحها للمستثمرين في كافة دول الخليج، مشيرة إلى أنّ إحدى هذه الفرص كانت تملك 14 في المئة من الشركة المتحدة للتمويل العُمانية، عن طريق طرح خاص لزيادة رأس مال الشركة خُصص لـ "غلوبل". وقالت أنّ الشركة المتحدة للتمويل التي تأسست العام 1997 تعتبر من الشركات الرائدة في مجال التمويل والإجارة في السلطنة وتعمل في مجال التمويل الاستهلاكي للأفراد، إضافة إلى تمويل شراء المعدات للشركات التجارية والصناعية وشركات المقاولات، وهي شركة مدرجة في سوق مسقط للأوراق المالية.

وقالت أنّ المرحلة الثانية من خطة النموّ في "غلوبل" تركّز على التوسّع الجغرافي الذي لا يقف عند قدراتها الذاتية بل يتعداها إلى الاعتماد على قدرات وموارد إضافية. وقد بدأت الشركة في خططها للنموّ والتوسّع على مستوى منطقة الخليج على اعتبار أنّ منطقة الخليج هي الامتداد الطبيعي لدولة الكويت. وتقوم بتسليط الضوء على الفرص الاستثمارية المتوفّرة في منطقة الخليج العربي وتقديمها إلى المجتمع المالي الدولي وبالعكس؛ كما تقوم بطرح وتسويق منتجات مالية ذات جودة عالية مطلوبة ومفضلة لدى العملاء إضافة إلى الخدمة المميّزة، واستطاعت بذلك توسيع قاعدة عملائها في المنطقة.

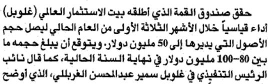
وعلى الرغم من حداثة تأسيس "غلوبل" العام 1998، فقد تمكّنت أن تكون في مصاف الشركات الاستثمارية المميّزة في الكويت، إذ قامت الحكومة الكويتية بتعيينها للعمل على عدد من الخدمات المالية الاستشارية الرائدة ومنها: دراسة استشارية حول زيادة كفاءة عمليات سوق الكويت للأوراق المالية العام 2000، وتعيينها مستشاراً للشركة الكويتية "سانتافي" ومؤسسة البترول الكويتية في عملية نقل مشروع الفحم البترولي المكلسن إلى القطاع الخاص العام 2002. كما كانت "غلوبل" المستشار المالي لإعداد دراسة لتقييم شركة النقل العام الكويتية بغرض تخصيصها العام 1999، كما عُيّنت المستشار المالي لإحدى المجموعات الأربع التي تمّ تأهيلها لبناء محطة معالجة مياه المجاري.

وجاءت المرحلة الثانية من ستراتيجية نموّ "غلوبل" بعد النجاح في ترسيخ تواجدها في السوق المحلية بالإدراج في سوق الكويت للأوراق المالية كإحدى أنشط الشركات في المجالات الاستثمارية، سواء في الاستثمار المحلي أو تمويل الشركات والخزينة أو الصناديق. كما تحتفظ "غلوبل" بشبكة واسعة من العلاقات مع الشركات الاستثمارية، الهيئات الحكومية، الشركات والمؤسسات الخاصة وكبرى العائلات التجارية محلياً وإقليمياً وعالمياً، ما مكّنها من الحصول على عدد من العمليات وتحقيق إيرادات تتسم بالثبات.

مها خالد الغنيم

تواصل الأداء المتميّز لصندوق القمة

سمير عبدالمحسن الغربللي



حقق صندوق القمة الذي أطلقه بيت الاستثمار العالمي (غلوبل) أداء قياسياً خلال الأشهر الثلاثة الأولى من العام الحالي ليصل حجم الأصول التي يديرها إلى 50 مليون دولار، ويتوقع أن يبلغ حجمه ما بين 80-100 مليون دولار في نهاية السنة الحالية، كما قال نائب الرئيس التنفيذي في غلوبل سمير عبدالمحسن الغربللي، الذي أوضح أنّ العائد المتوقّع لهذا العام لن يقل عن 17,2 في المئة.

وعزا الغربللي تلك النتائج إلى تميّز صندوق القمة وعدم وجود صناديق استثمارية مشابهة له في السوق الكويتية، حيث أنه أول صندوق يمزج بين صناديق المتاجرة بالسلع وصناديق الحماية.

وأشار إلى أنّ الصندوق تمكّن من تحقيق أداء جيد خلال السنوات الثلاث الماضية على الرغم من كونها السنوات الأكثر صعوبة في تاريخ سوق الأسهم؛ إذ بلغ العائد المحقق نحو 20,4 في المئة العام 2000، و12,7 في المئة العام 2001، ونحو 15,7 في المئة العام 2002، ليقفز إلى نحو 21 في المئة العام الماضي.

العراق القابضة

كانت "غلوبل" من أولى الشركات الاستثمارية التي دخلت السوق العراقية للمساهمة في عملية إعادة الإعمار؛ حيث تمّ تأسيس مجموعة العراق القابضة IHC كشركة مساهمة كويتية برأس مال 200 مليون دولار، وتمّ تحديد أهدافها بالاستثمار في العراق بالتعاون مع القطاع الخاص العراقي.

وتسعى المجموعة لتأسيس شركات جديدة أو الدخول في شركات قائمة لتطويرها من خلال المساهمة فيها بحصص تراوح بين 1,5 مليون دولار كحد أدنى و60 مليوناً كحد أقصى.

وأبرز القطاعات التي تركّز عليها المجموعة هي الصناعة وخصوصاً صناعة الإسمنت، البنوك والتمويل، مشاريع الإسكان، الخدمات، الوكالات التجارية، التسلية والترفيه، العقارات، التعليم والاستشفاء.

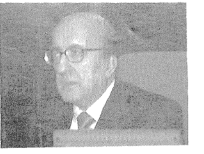


إعادة انتخاب جوزف طربيه رئيساً لاتحاد المصارف العربية

أعاد اتحاد المصارف العربية انتخاب ممثل المصارف اللبنانية د. **جوزيف طربيه** رئيساً له وممثل المصارف الإماراتية **فاضل سعيد الدرمكي** نائباً للرئيس لولاية جديدة من ثلاث سنوات.

وجاءت عملية التجديد إثر جلسة انتخابية لمجلس الإدارة الجديد الذي تمّت تسميته من قبل جمعيات المصارف في الدول العربية، والذي أعقب اجتماع الجمعية العمومية للاتحاد التي انعقدت في بيروت يوم 30 نيسان/ أبريل الماضي وأقرّت التقرير السنوي. كما وافقت على الشروع ببناء مقر رئيسي للاتحاد في بيروت بعدما أنجز مجلس الإدارة السابق شراء عقار في منطقة الفنادق (وسط بيروت) بكلفة قاربت مليون دولار.

وأكد **طربيه** بعد إعلان انتخابه أن تأمين التمويل اللازم لبناء المقر الذي تمّت تسميته "البيت المصرفي العربي" في بيروت سيكون ضمن أولويات مجلس الإدارة الجديدة، إضافة إلى مواصلة الاهتمام بالقضايا المصرفية والمالية الأساسية.


د. جوزيف طربيه

وجاء انتخاب **طربيه** لولاية جديدة بعد أقل من 6 أشهر على إعادة انتخابه لولاية جديدة لمدة ثلاث سنوات أيضاً كرئيس مجلس إدارة جمعية مصارف لبنان. وهو ما اعتبره "ثقة غالية من زملائه المصرفيين اللبنانيين والعرب".

وكان حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** افتتح أعمال الجمعية العمومية للاتحاد بالإشارة إلى التحدّيات التي تواجه القطاعات المصرفية العربية وأبرزها المحافظة على الثقة في المصارف في ظلّ أوضاع سياسية إقليمية سلبية وضرورة تحرير التحاويل من أي قيود، والمحافظة على قطاع مصرفي سليم يتمتع بالإدارة الجيدة ويطوّر خدماته ليتمكّن من المنافسة مع المصارف الدولية العملاقة، كذلك ضرورة تطوير القوانين من أجل تحقيق شفافية أكبر وتحرير الأسواق العربية.

وتطرّق **طربيه** في كلمته أمام الجمعية العمومية إلى هيكلية الاتحاد التي باتت تضمّ أكثر من 306 مؤسسات مصرفية ومالية عربية وعربية – أجنبية مشتركة، من ضمنها مجموعة من البنوك المركزية وصناديق التنمية وجمعيات واتحادات مصرفية ومؤسسات مصرفية ومالية عربية أو مشتركة، مما يؤكد دور الاتحاد المحوري في تمثيله للمجتمع المصرفي والمالي العربي.

وقال إن الاتحاد قام خلال السنوات الأخيرة بتنفيذ مجموعة من المشروعات الستراتيجية التي تدعم الصناعة المصرفية العربية والتعاون بين رجال المصارف العرب، وفي مقدّمها إنشاء قاعدة البيانات القانونية العربية المتعلّقة بالمهنة المصرفية، وإطلاق مشروع الشبكة المصرفية العربية، وهو لا يزال ينفّذ حالياً مشروع ربط شبكات الصرف الآلي العربية.

إلى ذلك، قرّر مجلس إدارة الاتحاد التجديد للأمين العام الحالي **د. فؤاد شاكر** لولاية جديدة لمدة 3 سنوات.

أرامكس: أرباح قياسية

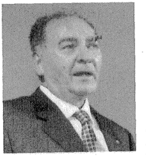
أعلنت شركة أرامكس إنترناشيونال المتخصصة في حلول النقل والتوصيل المتكاملة في الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية عن ارتفاع عائداتها إلى 116,8 مليون دولار أميركي مقابل 136,5 مليوناً العام 2002، أي بنسبة زيادة 22 في المئة. كما سجّلت ارتفاعاً في صافي الدخل وصل إلى 10 ملايين دولار مقابل 4 ملايين في العام 2002 أي بمعدل نمو 151 في المئة.

وقال الرئيس والمدير التنفيذي لشركة أرامكس **فادي غندور** بأن زيادة العائدات والأرباح تعكس نجاح الشركة في تنفيذ الخطط والمبادرات الستراتيجية الهادفة إلى زيادة النمو عبر أسواقها العالمية الرئيسية. وأضاف: "اعتمدنا في نجاحنا على عوامل عدة أهمها، نهجنا الخاص القائم على الابتكار، واهتمامنا الكبير بالعملاء، وفريق عملنا المتميز. وقد ساعدنا كلّ ذلك على التغلب على التحديات المختلفة التي واجهتها المنطقة مؤخراً".

من جهة أخرى عقدت أرامكس مؤخراً مؤتمرها السنوي تحت شعار "علامة تجارية عالمية– إنجاز عالمي" في الأردن.

وحضر المؤتمر أكثر من 265 من مديري أرامكس من 36 دولة للاحتفال بالإنجازات الكبيرة التي حققتها الشركة في العام 2003. ومن هذه الإنجازات تعزيز نشاطها في الشرق الأوسط حيث شهدت نمواً كبيراً في عدد من الأسواق الرئيسية في المنطقة. وزادت أرامكس نشاطها في آسيا وجنوب أفريقيا وجمهورية التشيك لدعم عملياتها على المستوى العالمي.

نظمي أوجي يوسع استثماراته في أميركا


نظمي أوجيه

قام رجل الأعمال نظمي أوجي، الذي يرأس مجموعة جنرال ميديترانيان هولدنغ، بجولة في الولايات المتحدة الأميركية، شملت العديد من الزيارات. وكانت محطته الأولى في ولاية الينوي الأميركية، حيث أقيم حفل استقبال كبير على شرفه. وكان لحاكم ولاية الينوي **رود بالكوفيتش**، كلمة أعلن فيها عن ترحيب حكومة ولايته بالاستثمارات التي يمكن أن تساهم بها مجموعة جنرال ميديترانيان هولدينغ، وأنها مستعدة لتقديم كل التسهيلات اللازمة لنجاح أعمال المجموعة.

وحل **نظمي أوجي** ضيفاً رسمياً على الولاية، وكان له لقاء مع رئيس مجلس شيوخ الولاية أميل جونز جونيور.

وكانت المحطة الثانية من الجولة في ميشغان، (عاصمتها ديترويت) التي تعتبر من أكبر المدن المستقطبة للجالية العربية في الولايات المتحدة حيث تمّ تكريم نظمي أوجي بحفل استقبال أقيم على شرفه، حضره عدد من كبار المسؤولين في الولاية ورجال الأعمال.

سيتي غروب:
اتفاقية لشراء بنك كورام الكوري

وقّعت مجموعة سيتي غروب اتفاقية لشراء بنك كورام الكوري بقيمة إجمالية تبلغ 2,73 مليار دولار.

ونصت الاتفاقية على شراء المجموعة حصة تحالف المستثمرين في بنك كورام التي تبلغ 36,6 في المئة، إضافة إلى شراء الأسهم المتداولة في السوق والمقدّرة بنحو 43,3 في المئة على أن يقوم مجلس إدارة البنك بالتوصية لجميع المساهمين ببيع هذه الحصص لمجموعة سيتي غروب. ويعتبر تنفيذ ذلك شرطاً لإتمام الصفقة، التي يُتوقع أن تستكمل في نهاية الربع الثاني من العام الجاري.



الأمير الوليد بن طلال

ويعتبر بنك كورام سادس أكبر بنك في كوريا الجنوبية ويخدم أكثر من 6 ملايين عميل عبر 222 فرعاً، وتقدّر أصوله بـ 36,8 مليار دولار. وكانت مجموعة سيتي غروب، بدأت أعمالها في كوريا العام 1967 كأحد البنوك الدولية الأولى في البلاد، وتملك في كوريا أصولاً تقدّر بنحو 8,9 مليارات دولار، ولديها 12 فرعاً في 3 مدن.

وبإتمام هذه الصفقة، سينشأ خامس أكبر منشأة مالية في كوريا من حيث الدخل، إذ تتوقع مجموعة سيتي غروب أن يكون لهذه الصفقة تأثير إيجابي على دخل العام 2004.

ويعتبر الأمير **الوليد بن طلال** أكبر المستثمرين في مجموعة سيتي غروب بحصة تزيد على 10 مليارات دولار.

خصخصة بنك الجنوب التونسي
هل يفوز بالعملية البنك التجاري المغربي بعد شرائه بنك الوفاء؟

انطلقت عملية خصخصة بنك الجنوب في تونس التي يتوقع أن تكون الأخيرة في القطاع المصرفي التونسي، بعد خصخصة مصرف الاتحاد الدولي للبنوك ودمج 3 مصارف في إطار الشركة التونسية للبنك التي ستحافظ على هويتها الحكومية، فيما يبقى أحد أكبر البنوك التونسية وهو البنك القومي الفلاحي تابعاً للقطاع العام كونه متخصصاً في القروض الزراعية ويدير التمويلات التي تحصل عليها تونس من المنظمات الدولية، ونظراً إلى أن تونس تعتبر القطاع الزراعي قطاعاً استراتيجياً وتفضل الإشراف عليه مباشرة. وعلمت "الاقتصاد والأعمال" أن 5 مؤسسات مالية دولية ترغب تقديم عروض لشراء حصة الحكومة في بنك الجنوب البالغة 33 في المئة، وهذه المؤسسات هي:

– بنك ناسيونال دي باري BNP الذي يساهم أيضاً في مصرف الاتحاد البنكي للتجارة والصناعة في تونس، لكن سياسة هذه المجموعة الفرنسية هي توسيع شبكتها عبر مصارف قائمة.

– بنك INTASA الإيطالي

– بنك MONTE DI PASQUI الإيطالي الذي يملك حالياً نسبة 17 في المئة من بنك الجنوب وفي حال فاز في الصفقة سيصبح المساهم الأكبر.

–FINA BANK وهو مصرف إيطالي صغير.

– البنك التجاري المغربي BCM وهو أحد أهم البنوك المغربية وأكبرها حجماً بعد أن قام مؤخراً بشراء بنك الوفاء في المغرب.

وعملاً بالقانون التونسي فإن على كل جهة أجنبية تدخل في العملية، التعاون مع مكتب تونسي متخصص في الهندسة المالية. ويبدو أن المصرف الإيطالي المساهم حالياً في بنك الجنوب اختار التعاون مع شركة AXIS التونسية المتخصصة في الهندسة المالية، فيما يتعاون البنك التجاري المغربي مع واحدة من شركات الوساطة والهندسة المالية في تونس.

تبقى الإشارة إلى أن الرئيس الحالي للبنك هو **بشير الطرابلسي** الذي تولى مناصب مصرفية عدة في تونس أهمها رئاسة الشركة التونسية للبنك والشركة التونسية السعودية للاستثمار الإنمائي، وهو يتمتع بثقة السلطات المالية والنقدية في تونس وثقة المساهمين الخواص في البنك تونسيين وأجانب. ومن المتوقع استمرار الطرابلسي في منصبه إلا في حال تمركز أكثرية الأسهم لدى الفريق الإيطالي، على غرار ما جرى في الاتحاد الدولي للبنوك حيث أصبحت سوسيتيه جنرال الفرنسية المساهم الأكبر، فعمدت إلى تعيين مدير عام فرنسي للبنك مع الإبقاء على منصب رئيس مجلس الإدارة للجانب التونسي المتمثل بالسيدة **علياء عبدالله**.

بشير الطرابلسي

الشركة العربية للاستثمار

أنجزت الشركة العربية للاستثمار ترتيب وإدارة قرض مشترك متوسّط الأجل قيمته 30 مليون دولار لصالح المصرف العربي التونسي الليبي للتنمية والتجارة الخارجية.



فيصل علوان
مدير عام الشركة العربية للاستثمار في البحرين

شارك في القرض عدد من البنوك وهم: اتحاد البنوك التونسية في فرنسا، مصرف شمال أفريقيا الدولي وبنك الإمارات الدولي.

والمعروف أن المصرف المقترض مملوك مناصفة من تونس وليبيا ويبلغ رأس ماله 100 مليون دينار تونسي.



سيارة الدفع الرباعي
الأمثل لكل الطرقات
إذا كان الطيران متعة، فقيادة نيسان باترول الجديد هي متعة أكبر. لن تحتاج للطيران إذا كنت تملك باترول بمحركه الجبار ٤٨٠٠ في تي سي، وقوة ٢٨٠ حصان. ينقلك باترول إلى أبعد الأماكن وأقصاها برفاهية لا يوفرها سواه، بمقصورته الداخلية الفخمة. سوف تنال اعجاب الجميع عند وصولك، فقد تمكنت من قهر كل العقبات على الطريق.
• ناقل سرعة أوتوماتيكي ذو خمس سرعات مع وضعية الناقل العادي • نظام تعليق لكل التضاريس • عجلة قيادة مع تحكم إلكتروني • مقاعد جلدية (إختياري) • نظام الملاحة (اختياري) • تحكم آلي بدرجة الحرارة • تقنية بلوتوث (اختياري)
PATROL
٢٠٠٤
www.nissan-me.com
PATROL
SHIFT_the future
NISSAN

البنك التجاري الدولي يستعدّ لـ "بازل 2"

تعاقد البنك التجاري الدولي – مصر مع عدد من الخبراء العالميين المتخصصين لوضع سياسات وأطر العمل اللازمة للتعامل مع المعايير الجديدة للجنة بازل.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك **هشام عز العرب** أن التجاري الدولي استعد مبكراً لتطبيق معايير لجنة "بازل 2" المقرر تطبيقها بحلول العام 2006 مشيراً إلى أنه تجري حالياً دراسة شاملة لسياسات وإجراءات منح الائتمان وأسلوب قياس درجة المخاطرة.

وأكد **هشام عز العرب** إنشاء البنك لوحدة مستقلة لمراقبة وتحليل مخاطر السوق وإصدار التوصيات اللازمة لمواجهتها. وعلى مستوى التعامل مع مخاطر التشغيل أوضح **عز العرب** أنه نظراً لتشعب هذا النوع من المخاطر في معظم العمليات المصرفية،فقد تطلب الأمر تفعيل



هشام عز العرب

دور ووظيفة إدارة مخاطر التشغيل لتحليل ومراقبة هذا النوع من المخاطر والعمل على الحدّ منها.

من جهة أخرى تقرر قيد أسهم البنك ببورصتي الكويت وأبوظبي إعتباراً من شهر نيسان/ابريل إلى جانب طرح شهادات إيداع دولية في بورصة نيويورك قبل نهاية النصف الأول من العام الحالي خصوصاً بعد أن استوفى البنك جميع الشروط والإجراءات المطلوبة لعمليات القيد. ويشهد العام الحالي قيام التجاري الدولي– مصر بتنفيذ خطة توسيع إقليمية حيث سيبدأ البنك بإفتتاح مكتب تمثيلي له في دبي لدعم التنافس بين البنوك العاملة في المنطقة العربية.

محفظة استثمارية لتمويل التجارة في السودان

شرعت المجموعة المتحدة التي تضمّ مصارف سودانية عدة في تأسيس محفظة استثمارية لتمويل الصادرات والواردات وفقاً للسياسات التمويلية الصادرة من البنك المركزي.

تهدف المحفظة إلى زيادة القدرات التمويلية للمجموعة حيث سيتمّ التركيز على تمويل صادرات المواشي واللحوم والحبوب الزيتية والكركدي والصمغ العربي، إضافة إلى تمويل عمليات الاستيراد بشتى صيغ التمويل المصرفي المتعارف عليها مثل إصدار خطابات الضمان وفتح الاعتمادات مع مراعاة الضوابط التي تحكم صيغ التمويل، كما ستعمل المحفظة في مجالات تمويل التجارة المحلية.



د. جلال يوسف الدقير

وتضمّ المجموعة المتحدة عدداً من المصارف السودانية مثل: بنك العمال الوطني، بنك الثروة الحيوانية، بنك التنمية الإسلامي، البنك السعودي السوداني، مصرف المزارع التجاري، بنك تنمية الصادرات والبنك الأهلي السوداني.

وعلى صعيد آخر وضعت وزارة الصناعة برنامجاً متكاملاً للإرتقاء بالصادرات الصناعية. وأكّد وزير الصناعة **د. جلال يوسف الدقير** إلتزام الحكومة بزيادة حجم الصادرات السودانية غير البترولية بالتركيز على الصادرات الصناعية إلى دول الجوار الافريقي والمنطقة العربية، وأشار إلى أن وزارته تبذل جهداً كبيراً من أجل الارتقاء بالجودة والمواصفات العالمية للسلع الغذائية. وأشاد الوزير بالمصانع والشركات والمؤسسات التي حصلت على شهادة ايزو العالمية.

سيسكو تعتمد بيروت بدلاً من بريطانيا لتدريب مدرّبيها

اختارت شركة "سيسكو سيستمز"، "الجامعة اللبنانية الأميركية" LAU، لتكون مقراً رئيسياً لتأهيل مدربي أكاديمية سيسكو للشبكات (CATC) في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وقال المدير العام لشمال أفريقيا والشرق الأوسط في "سيسكو" **ياسر القاضي**، لـ"الإقتصاد والأعمال": "إن التعاون مع الجامعة اللبنانية الأميركية ليس بجديد، إذ أن هذه الأخيرة تعدّ مركزاً لأكاديمية سيسكو للشبكات منذ العام 2001".

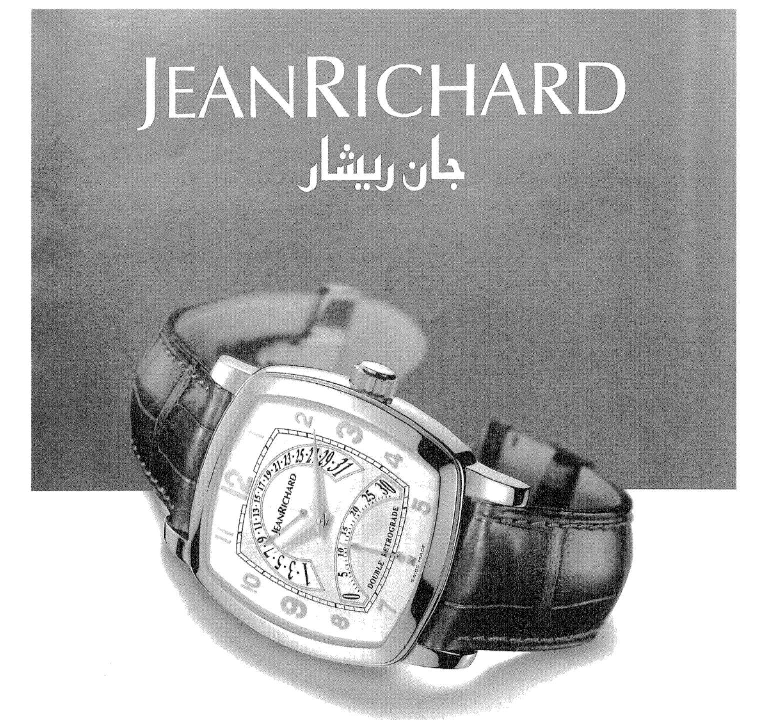
وأضاف **القاضي**: "إن هذا الاختيار جاء نتيجة لما تتمتع به الجامعة من قدرات ومؤهلات، ولأنها برهنت عن التزامها المتواصل تجاه برنامج الأكاديمية من خلال



ياسر القاضي

المتابعة القياسية التي قامت بها والقبول الواسع الذي كسبته من أكاديميات سيسكو للشبكات المنتشرة في العالم العربي". وأوضح **القاضي** أنه باختيار LAU مركزاً للتأهيل أصبح بإمكان كل الأكاديميات التابعة لـ سيسكو في المنطقة إرسال مدرّبيها إلى المركز الإقليمي في لبنان عوض إرسالهم الى إنكلترا.

يُذكر أن عدد أكاديميات سيسكو الموجودة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا يناهز الـ200، في كل واحدة منها مدربان على الأقل، ما يعني وجود ما لا يقل عن 400 مدرّب. وبلغ عدد المتدرّبين المتخرجين حتى الآن 6500 في الشرق الأوسط.

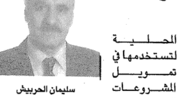


JEANRICHARD
جان ريشار
JEANRICHARD
DOUBLE RÉTROGRADE
SWISS MADE

إتفاقية بين صندوق الأوبك والأردن

وقّع صندوق الأوبك للتنمية الدولية والأردن أتفاقية لتشجيع وحماية الاستثمار. وتأتي هذه الاتفاقية في إطار برنامج التسهيلات التي يقدمها الصندوق للقطاع الخاص. وقد وقّع الاتفاقية عن الصندوق مديره العام **سليمان الحربيش** وعن الجانب الأردني وزير التخطيط والتعاون الدولي بالوكالة **حازم الناصر**.

تهدف الاتفاقية إلى تفعيل نشاط برنامج التسهيلات للقطاع الخاص في الصندوق في الأردن وهو البرنامج الذي يقدم الصندوق من خلاله الدعم المباشر للقطاع في الدول النامية. ويهدف البرنامج إلى تشجيع التنمية الاقتصادية من خلال مساعدة الشركات الخاصة وتطوير الأسواق المالية. ويقوم البرنامج بإعطاء قروض للمؤسسات المالية المحلية لتستخدمها في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة. كما يقوم البرنامج بتقديم القروض مباشرة لبعض المشروعات، أو المساهمة في رؤوس أموالها. ويشترط الصندوق للقيام بنشاطه هذا أن يتم توقيع اتفاقية مع الدولة المعنية لحماية الاستثمارات


سليمان الحربيش

يذكر أن قيمة التمويل الذي وفّره برنامج تسهيلات القطاع الخاص منذ إنشائه العام 1976 يبلغ نحو 6 مليارات دولار استفادت منها 110 دول. ويعتبر البرنامج نافذة تمويلية تدار وفقاً لقواعد السوق وتتلاءم مع المتطلبات التمويلية لتنمية القطاع الخاص في الدول النامية.

أما بالنسبة للنشاط الاقراضي للصندوق، فقد تمّ تنفيذ 14 برنامجاً، وبوشر في مطلع العام 2003 تنفيذ البرنامج الخامس عشر. وقد بلغت القيمة التراكمية للقروض حتى نهاية شهر آذار/مارس 2004 نحو 5,4 مليارات دولار توزّعت على 990 قرضاً من بينها 738 قرضاً بقيمة 4,3 مليارات دولار لتمويل المشروعات، و185 قرضاً بقيمة 724 مليون دولار لتمويل موازين المدفوعات، و42 قرضاً بقيمة 315 مليون دولار لتمويل البرامج و 25 قرضاً بقيمة 174 مليون دولار لمشاريع مكافحة مرض نقص المناعة المكتسبة.

أما قيمة المنح التي قدّمها الصندوق فقد بلغت في نهاية مارس/آذار الماضي نحو 310 مليون دولار توزعت على 668.

الإمارات: نموّ قياسي لمحفظة الضمان للأسهم

أعلنت محفظة الضمان للأسهم المخصصة للاستثمار في أسواق المال الاماراتية عن تسجيل نمو بلغت نسبته 40،9 في المئة في العام المالي الثالث للمحفظة.

وأعلن مديرو المحفظة عن ارتفاع توزيع الأرباح خلال الربع الأول من العام 2004 إلى 3،25 دراهم للسهم الواحد بزيادة قدرها 50 فلساً عن توزيعات الربع الأخير للعام 2003. ويعتبر هذا التوزيع أعلى معدّل لتوزع الأرباح في عمر المحفظة البالغ ثلاث سنوات.

وأشار مدير محفظة الضمان للأسهم شهاب محمد قرقاش الى أن نسبة النمو هذه تعد أعلى من معدل الاداء الذي حققه مؤشر بنك ابوظبي الوطني والذي ارتفع بدوره بنسبة بلغت 39،24 في المئة في الفترة نفسها.


شهاب محمد قرقاش

وأنهت محفظة الضمان للأسهم العام المالي الثالث في 31 آذار/ مارس 2004. مسجلة ارتفاعاً اجمالياً منذ تأسيسها العام 2001 بلغت نسبته 86،54 في المئة أي ما يعادل نسبة نمو سنوي قدرها 31،47 في المئة.

وأوضح قرقاش: "إن الزيادة في توزيع الأرباح تؤكد مجدداً على التزام المحفظة في التأكد من استفادة المستثمرين من معدلات الأداء الممتازة للمحفظة، حيث انعكست معدلات الأداء على توزيع أرباح ربع سنوية إجمالية بلغت 26،50 درهماً للسهم. كما أسهم التوزيع النقدي المرتفع في تحقيق زيادة في ريع المحفظة النقدي إلى 7،96 في المئة إذ يتمّ توزيع الأرباح نقداً أربع مرات سنوياً.

وأعلن مدير المحفظة قراراً باضافة عامين إلى عمر المحفظة ليصل الى خمس سنوات ولتنهي عملياتها في الأول من تموز/ يوليو 2006.

تراخيص محدودة لمصارف إسلامية في لبنان

يتردد في الوسط المصرفي أنّ ثمة اتجاهاً لدى السلطة النقدية نحو التروي في إعطاء تراخيص بتأسيس مصارف إسلامية في ضوء القانون الجديد، وهو الأول، خلال شهر شباط/فبراير الماضي.

وعُلم أنّ وراء هذا الاتجاه رغبة في الدخول بتجربة الصيرفة الإسلامية في لبنان بصورة تدريجية، للوقوف على طبيعتها عملياً ومتابعة تطوراتها وتطبيقاتها وكيفية مراقبتها.

وانطلاقاً من ذلك، تردد أنّ الترخيص للمصارف الإسلامية قد يقتصر في الوقت الحاضر على 4 مصارف فقط، اثنان منهما بدأ العمل قبل صدور القانون وهما بنك البركة (العام 1996) وبيت التمويل العربي (2003)، كما تردد أنّ ترخيصاً ثالثاً قد أُعطي مؤخراً إلى أحد المصارف اللبنانية ضمن المصارف العشرة الأولى، إضافة إلى ترخيص رابع من المتوقع أن يكون من نصيب بيت التمويل الكويتي الذي كان أول من تقدم بطلب ترخيص أواسط تسعينات القرن الماضي، ولم تتمّ الاستجابة له في ذلك الوقت لأنّ فكرة تأسيس مصارف إسلامية في لبنان كانت في بداياتها وكانت تثير اعتراضات جمة.

"إعمار العقارية": 208 ملايين درهم أرباح الربع الأول

مجمّع "ذي ريزيدنسز" السكني

حققت "إعمار العقارية" أرباحاً قياسية وصلت إلى 208 ملايين درهم إماراتي خلال الربع الأول من العام الحالي، بزيادة 22 في المئة عن أرباح الفترة نفسها من العام الماضي والتي بلغت 171 مليوناً.

وحققت إيرادات بقيمة 1,118 مليار درهم، بنموّ قياسي بلغ نحو 118 في المئة، مقارنة بالربع الأول من العام الماضي؛ وارتفع ريع السهم ليصل إلى 3,12 دراهم مقارنة بـ2,76.

وعكست هذه النتائج نجاح المشاريع العقارية التي أطلقتها الشركة وأتاحت لها استقطاب اهتمام أعداد كبيرة من المستثمرين. وقد حفلت الأشهر الثلاثة الأولى من هذه السنة بأنشطة عدة قامت بها مجموعة إعمار أبرزها إطلاق المجمّع السكني "ذي ريزيدنسز"، في برج دبي، الذي يتألّف من ستة أبراج تطل على بحيرة اصطناعية.

إلى ذلك، طرحت "أملاك للتمويل" التابعة لمجموعة إعمار، 55 في المئة من أسهمها، أي ما يعادل 412,5 مليون سهم للإكتتاب العام بسعر درهم واحد للسهم، وبلغت القيمة الإجمالية للاكتتاب 13,7 مليار درهم، أي بزيادة 33 مرة عن العدد المطروح.

وأعلنت "أملاك" عن أول مشروع لها خارج الإمارات العربية المتحدة، وتمثل بمساهمتها بمبلغ 3 ملايين دولار في عملية إجارة تنتهي بالتمليك لتمويل مشاريع استثمارية لشركة الاتصالات السودانية "سوداتل".

وشارك في العملية التي بلغت قيمتها 40 مليون دولار ست مؤسسات مالية هي: الشركة العربية للاستثمار (البحرين)، بنك الاستثمار المالي السوداني، الشركة الدولية للإجارة والاستثمار الكويتية، البنك الأفريقي للاستيراد والتصدير في القاهرة، المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص السعودية وبنك دبي الاسلامي.

وقال الرئيس التنفيذي لـ "أملاك للتمويل" **محمد علي الهاشمي**: "ستواصل "أملاك" تقديم المزيد من المنتجات المبتكرة وستمضي قدماً في البحث عن الفرص الاستثمارية المجدية في المنطقة"؛ واعتبر اتفاقية الإجارة مع "سوداتل" "نقطة تحوّل نحو الاستثمار في غير المجالات العقارية".

"تبريد": صكوك إسلامية بـ 100 مليون دولار

صادقت هيئة الرقابة الشرعية في السوق المالية الإسلامية الدولية على صكوك إسلامية قيمتها 100 مليون دولار من شركة تبريد. ويعتبر هذا الإصدار مؤشراً على الطلب المتنامي للصكوك الإسلامية حيث أنه الإصدار الإسلامي الأول من قطاع الشركات يدرج في سوق لكسمبورغ للأوراق المالية.

وأشار الرئيس التنفيذي للسوق المالية الإسلامية الدولية **عبد الرئيس عبد المجيد** إلى أن "هذا الإصدار يعتبر خطوة حقيقية ومثلاً يحتذى به في إصدار الصكوك الإسلامية من قطاع الشركات ويفتح الباب لشركات أخرى للدخول في سوق الصكوك الإسلامية التي تنمو بصورة سريعة جداً".

وتبلغ فترة استحقاق هذا الإصدار 5 أعوام، بينما حدد العائد بـ 5,5 في المئة. وتمّ تصميم هذا الإصدار على أساس عقد الإجارة وعقد الاستصناع والإجارة الموصوفة في الذمة. وكان "المستثمر الأول" هو المستشار والمنظّم الوحيد لهذا الإصدار، ويقوم بالاشتراك مع "كريديت سويس فيرست بوستون" بالإدارة الأولية لهذا الإصدار. كذلك انضم بنك الإمارات كمدير أول لهذا الإصدار. وقد قام كل من بنك الشامل في البحرين وبيت التمويل الكويتي وبنك الشارقة الوطني بدور المدير المشارك في هذا الإصدار.

"التصنيع الوطنية" تحقق أرباحاً بـ 136 مليون ريال

حققت شركة "التصنيع الوطنية" أرباحاً صافية، في نهاية السنة المالية المنتهية في 31 آذار/مارس الماضي، بلغت 136 مليون ريال سعودي، مقارنة بـ 54 مليوناً في السنة المالية السابقة.

من جهة أخرى، استكملت شركة التصنيع الوطنية للبتروكيماويات "تصنيع بتروكيماويات"، التابعة لشركة التصنيع الوطنية، الاتفاقيات الخاصة بمشاريع حامض الخل وخلات الفينيل والميثانول، المزمع إنشاؤها في مدينة الجبيل الصناعية، بالاشتراك مع شركة "أسيتكس" الكندية وباستثمار يبلغ نحو مليار دولار.

اليوبيل الفضي لـ "أكسبديتورز إنتل"

بلغت الأرباح الصافية لشركة إكسبديتورز إنتل Expeditors Int'l واشنطن في نهاية العام 2003 نحو 121,9 مليون دولار في مقابل 112,5 مليوناً للعام 2002، أي بارتفاع بلغت نسبته 8 في المئة.

وبلغت الإيرادات الإجمالية 2,6 مليار في مقابل 2,3 مليار أي بزيادة نسبتها 14 في المئة، كما بلغت المداخيل التشغيلية 186,8 مليوناً في مقابل 171,0 مليوناً أي بزيادة نسبتها 9 في المئة.

وتملّكت الشركة أواخر العام 2002 نحو 75 في المئة من الحصص في عملية شراكة في الصين ما ساهم في تعزيز وجودها في هذه السوق المهمة.

ولمناسبة احتفالها بالعيد الـ 25 تعتقد الشركة أنّ ما يميّزها هو العنصر البشري، كما يؤكد رئيسها **بيتر روز**.

"جزيرة لؤلؤة الخليج" في قطر

أول مشروع عقاري يتيح تملّك الأجانب

دشن رئيس وزراء قطر الشيخ **عبد الله بن خليفة آل ثاني** مشروع "جزيرة لؤلؤة الخليج" العقاري الذي يُعتبر الأضخم من نوعه على مستوى البلاد. جمع حفل التدشين عدداً من الوزراء والسفراء وكبار رجال الأعمال. ويتميّز مشروع "جزيرة لؤلؤة الخليج"، الذي ابتكرته وصممته الشركة المتحدة للتنمية، بكونه أضخم مشاريع قطر العقارية وأولى أعمال التنمية التي تقدّم لغير المواطنين إمكانية التملّك الحرّ وحقوق السكن. ومن المتوقع أن يغطي المشروع مساحة من الأراضي المستصلحة تبلغ 400 هكتار، وأن يضم عدداً من الوحدات السكنية تكفي لنحو 30 ألف نسمة، لتأسيس بيئة سكنية وتجارية متعددة الحضارات. وتصل التكلفة الإجمالية لمشروع "جزيرة لؤلؤة الخليج" إلى نحو 2,5 مليار دولار.

رئيس مجلس إدارة الشركة المتحدة للتنمية **حسين إبراهيم الفردان** أعرب عن افتخاره بتقديم أول إمكانية للتملّك الحرّ في قطر للمستثمرين الدوليين، مشيراً إلى أنّ "الشركة تتطلع إلى استقبال أوائل المقيمين في العام 2006". وأضاف "تمّ تصميم "لؤلؤة الخليج" لكي تشمل أحدث التسهيلات والخدمات في جو من الخصوصية والفخامة. وهي ستشكّل ملجأً هادئاً ذا بيئة خضراء تنعم فيها العائلات بالتناغم مع الطبيعة والأمان".

ويلحظ المشروع إنشاء 10 مناطق فريدة في السنوات الخمس المقبلة، وستتّسم كلّ واحدة منها بطابع خاص حيث من المتوقّع أن يبدأ المقيمون بالتملّك ابتداءً من شهر أيلول/ سبتمبر 2006. وستتضمن المناطق 3 فنادق فخمة على الأقل، و4 مرافئ لليخوت والقوارب تتّسع لأكثر من 700 قارب، ومساحة قدرها 60 ألف متر مربّع مخصصة للمحلات التجارية والمطاعم.

وبدأت الشركة المتحدة للتنمية باستلام الطلبات من الأفراد والشركات المستثمرة الراغبة في الحصول على العقارات الأولى في الجزيرة، علماً أنّ البيع الأولي يبدأ خلال أيار/ مايو 2004. وأوضح **الفردان** بالقول: "إنّ العقارات متاحة للجميع بما في ذلك أصحاب المنازل والمؤسسات الخاصة. عندما يبدأ بيع الوحدات الأولى لاحقاً في هذا العام، نتوقّع استلام طلبات من قبل مختلف الأطراف المهتمة والتي توحّدها قدرة التعرّف على فرص التملّك الممتازة".

وسيتمّ بناء "لؤلؤة الخليج" على بُعد 350 متراً من الشاطئ، بالقرب من منطقة بحيرة الخليج الغربي في الدوحة. وتقع الجزيرة على مقربة من مركز مدينة الدوحة ومن ملاعب الغولف، كما تتضمن 3 خلجان ما يعزّز واجهتها البحرية؛ وتمّ اختيار هذا الموقع لقربه من مدينة الدوحة واتسامه بالخصوصية والهدوء.

مجمّع سياحي علاجي في البحرين بتكلفة 600 مليون دولار

أعلن بيت التمويل الخليجي ووزارة المالية والاقتصاد الوطني في مملكة البحرين تأسيس شركة قابضة لإدارة مشروع منتجع العرين الصحراوي الذي تبلغ كلفته 600 مليون دولار. ويبلغ رأس مال الشركة المصرّح به 530 مليون دولار في حين يبلغ رأس المال الصادر 185 مليوناً.

وقال الرئيس التنفيذي لـ بيت التمويل الخليجي **عصام جناحي**، إنّ تأسيس هذه الشركة يشكّل خطوة حيوية في هذا المشروع الطموح الذي يستهدف تعزيز مكانة وسمعة مملكة البحرين كوجهة إقليمية للسياحة العائلية والعلاجية. وتوقّع أن يحقّق "منتجع العرين الصحراوي نجاحاً فريداً"، مشيراً إلى الاهتمام الذي يبديه المستثمرون بهذا المشروع وقال: "نتوقّع أن يتمّ الإعلان قريباً عن شركائنا فيه". وأوضح أنّ "بيت التمويل الخليجي" يملك، بمشاركة عدد من المستثمرين والشركاء الستراتيجيين في المشروع، 66,7 في المئة من أسهم الشركة القابضة، فيما تمتلك حكومة مملكة البحرين 33,3 في المئة.

ومن جهته أكّد رئيس المكتب الستراتيجي في وزارة المالية والاقتصاد الوطني الشيخ **هشام بن عبد الرحمن آل خليفة**، "إنّ حكومة البحرين ملتزمة تماماً بتطوير القطاع السياحي في المملكة وخصوصاً السياحة العائلية والعلاجية، وشراكتنا مع بيت التمويل الخليجي مثال واضح لتقدير الحكومة للجهود والتعاون المشترك بين القطاعين العام والخاص في تعزيز أهداف التنمية الاقتصادية".

وكان قد أُعلن عن مشروع منتجع العرين الصحراوي رسمياً في كانون الثاني/ يناير الماضي، ويتكوّن من أربعة أقسام رئيسية هي: منتجع الواحة وفندقين وقرية سكنية تتألف من 350 فيللا، وحديقة مائية. ويقدّم منتجع الواحة خدمات وتسهيلات صحية وعلاجية متكاملة، ويتكوّن من برجين يضمان مختلف المرافق والخدمات المتخصصة إضافة إلى 60 خيمة على الطراز البدوي مخصصة لإقامة الضيوف والنزلاء وفق أحدث المعايير والتصاميم. ومن المقرر أن يفتتح منتجع الواحة في العام 2005، فيما يتمّ افتتاح الفندقين في العام التالي وبقية المرافق في العام 2007.

دراسة حول العوامل السياسية في أنشطة الشركات

مدراء للمخاطر السياسية

"القدرة على التكيّف مع المتغيرات" باتت شرطاً أساسياً على المدراء تطويره ضمن شركاتهم لمواجهة العواقب المترتبة عن وجود روابط بين المعطيات الجيوسياسية والاداء في مجال العمل. بهذا توصي "بوز آلن هاملتون" Booz Allen Hamilton في الدراسة التي أعدّتها حول المعطيات الجيوسياسية والتعاون الدولي. وتستند الدراسة إلى ما أوردته مجموعة "كونترول ريسكس"، وهي مجموعة استشارية دولية مقرّها لندن، حول الفورة العالمية في نشاط الشركات عبر الحدود في التسعينات. فقد نشطت الشركات المتعددة الجنسيات في أكثر من 70 بلداً تُصنف فيها درجة الفساد بين "المتوسط" و"الأقصى". في المقابل، يتمّ استثمار أكثر من 150 مليار دولار في 50 بلداً تُصنف فيها درجة المخاطر بـ"معتدلة" إلى "شديدة" وفقاً لـ"دليل الانطباعات عن الفساد" الصادر عن منظمة الشفافية الدولية.

لاعب دولي

أصبح لعبارة "لاعب دولي" معنى جديداً. ولكي تبقى أي مؤسسة لاعبة على الساحة الدولية، لا بُدّ لها من الصمود ليس في وجه النكسات الاقتصادية فقط إنما أيضاً في وجه التطورات الجيوسياسية. وقد جاء هذا الواقع نتيجة لتعزيز مكانة الأعمال على الساحة الدولية حيث أصبحت الشركات المتعددة الجنسيات أكثر تعرضاً للمخاطر. وبحسب "بوز آلن هاملتون"، فإنّ العولمة تتضمّن مخاطر لأسباب عدة أهمها: اختلاف تحديد الحكم الجيد ونوعيته، وزيادة النشاط السياسي والاقتصادي خارج سيطرة الحكومات أو إشرافها، إضافة إلى مخاطر التقدّم التكنولوجي والسيطرة عليه، خصوصاً وأن التكنولوجيات تسمح بإجراء صفقات غير شرعية.

دور المدراء

إنّ الطبيعة المتعددة الجنسيات للأعمال والمخاطر تقتضي أن يشمل التحليل الجيوسياسي الأبعاد المحلية والوطنية والإقليمية والدولية. وبهدف تعزيز التخطيط الستراتيجي، تستعمل المؤسسات التقنيات والخدمات المتعلقة بالتخطيط بصورة متزايدة. أما البت في المسائل الأساسية فيعود إلى المسؤولين في الشركة. وتعرض الدراسة لمهام المدراء في عملية اكتساب شركاتهم للمرونة، إذ يتوجّب على الشركات استخدام مدراء رفيعي المستوى لمعاينة بؤر المخاطر التوظيفية وإعداد ستراتيجيات للحد من المخاطر يتمّ دمجها في العمليات التشغيلية.

وسامان لـ رجا طراد وجوزيف غصوب



رئيس الجمهورية إميل لحود يتوسط رجا طراد (اليمين) وجوزيف غصوب

منح رئيس الجمهورية اللبنانية العماد **إميل لحود** كُلاً من المدير التنفيذي الإقليمي لوكالة ليو بورنيت الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للدعاية والإعلان **رجا طراد**، والمدير التنفيذي الإقليمي لوكالة تيم يونغ أندروبيكام للدعاية والإعلان **جوزيف غصوب**، وسام الأرز برتبة فارس، وذلك تقديراً لعطاءاتهما في ميدان التواصل والدعاية والإعلان.

وشكر **طراد وغصوب**، في تصريح مشترك، رئيس الجمهورية على مبادرته، وقالا: "إن كان هذان الوسامان مصدر اعتزاز شخصي وعربون تقدير للعمل المؤسّساتي الذي ننتهجه ضمن مجموعة شركاتنا العاملة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، فهو كذلك تكريم لكلّ لبناني يعمل جاهداً في دنيا الانتشار لرفع اسم لبنان وإعلاء شأن مهمّة التواصل والدعاية والإعلان عبر السعي إلى تحقيق أعلى درجات الاحتراف المهني والتميّز الإبداعي".

واعتبرا "إنّ الفضل في ذلك يعود أيضاً إلى المسؤولين في إمارة دبي والقيّمين عليها، وفي مقدّمتهم وليّ عهد دبي ورئيس مجلس إدارة مؤسّسة دبي للإعلام الفريق أوّل الشيخ **محمّد بن راشد آل مكتوم**، الذين منحونا ثقتهم الغالية، ووفّروا لنا جميعاً بيئة مثالية للعمل والإنتاج والازدهار". وقالا: "إنّ هذا الوسام هو بمثابة عرفان لجميل إمارة دبي ودولة الإمارات العربية المتّحدة علينا".

السودان: مناطق جديدة للتنقيب عن النفط

أكّدت الاستكشافات الأولية أنّ مخزون النفط السوداني القابل للاستخراج في مربّعي (1) و(2 ب) في الغرب الأوسط يصل إلى نحو 870 مليون برميل. وأشارت دراسة فنية إلى أن ستة أحواض رسوبية مرشّحة للتنقيب عن النفط في المنطقة، ويأتي ذلك في إطار خطة وزارة الطاقة والتعدين الرامية إلى تكثيف النشاط الاستكشافي عن النفط في عدد من المناطق وجذب الاستثمارات إلى مختلف مناطق السودان لرفع الإنتاج اليومي إلى 450 ألف برميل العام 2005. وأشارت بعض الشركات الأجنبية العاملة في السودان أنّ الدراسات الجيولوجية أثبتت وجود تراكمات جيولوجية حاملة للنفط والغاز تتوزّع في مناطق جغرافية عدة في شمال وغرب ووسط البلاد.

يذكر أنّ أكثر من عشرين شركة أجنبية تقدمت للحصول على الامتياز في مربّع (10) حيث تعوّل الدولة كثيراً على هذا المربّع في العمليات التنقيبية، وتوقّع وجود كميات كبيرة من الغاز القريبة من موانئ التصدير حيث تتوافر المصافي.

ومن المتوقع أن يرتفع إنتاج حقل الفولة الذي تعمل فيه الشركة الوطنية الصينية نهاية العام الحالي إلى (40) ألف برميل يومياً مقارنة بنحو 12 ألف برميل حالياً.

منفذ جديدة - عرعر يفتتح في حزيران المقبل

أعلن الأمين العام لمجلس الغرف التجارية السعودية د. **فهد بن صالح السلطان** أن فتح منفذ جديدة – عرعر على الحدود السعودية – العراقية أمام التجارة بين البلدين سيتم في شهر حزيران / يونيو المقبل.

جاء ذلك على هامش ندوة حول التصدير إلى العراق، نظّمها المجلس، بحضور الملحق التجاري لدى السفارة الأميركية في الرياض **دايفيد راندل**، ورئيس الفريق المشرف على النشاطات التجارية في السعودية ومنطقة الخليج في ما يتعلق بإعادة إعمار العراق **إدوارد بورتون**، والمستشارة المختصة بتنمية الأعمال في مدينة البصرة **ديان ديفريز**.

يُشار إلى أن حجم الصادرات السعودية إلى العراق وصل خلال العام الماضي إلى نحو مليار ريال سعودي (266,6 مليون دولار)، من بينها قرابة 390 مليون ريال (104 ملايين دولار) صادرات مباشرة عبر منافذ في دول مجاورة، وما تبقّى تمّ من خلال إبرام صفقات خاصة بين رجال أعمال في البلدين.

وشهدت الشهور التسعة الأولى من العام الماضي عبور نحو 20 ألف شاحنة سعودية إلى الأردن متّجهة إلى العراق.

جائزة سابك للسلامة



محمد بن حمد الماضي

رعى نائب رئيس مجلس إدارة (سابك) الرئيس التنفيذي المهندس **محمد بن حمد الماضي** حفل توزيع جائزة سابك للسلامة الذي أقامته الشركة في مدينة الجبيل الصناعية بحضور محافظ الجبيل، ورؤساء الشركة التابعة لها.

فازت بالجائزة الذهبية شركة الجبيل للبتروكيماويات (كيميا)، وبالجائزة الفضية الشركة السعودية للبتروكيماويات (صدف)، وبالجائزة البرونزية الشركة السعودية للميثانول (الرازي)، وقد سلّم المهندس **الماضي** الدروع التذكارية لمسؤولي هذه الشركات، كما قدّم الشهادات التقديرية لمسؤولي 12 شركة أخرى حققت معايير التأهل لنيل الجائزة.

نحن واللبنانيون وصيد السمكة

نشر الصديق **علي بن أحمد الشدي** تعليقاً حول الملتقى السعودي اللبناني الثاني الذي نظّمته مجموعة "الاقتصاد والأعمال" في الرياض خلال شهر شباط/ فبراير الماضي بالاشتراك مع الغرفة التجارية الصناعية في الرياض، وقد حمل التعليق عنوان "نحن واللبنانيون وصيد السمكة" مقترحاً تخصيص جلسة حول تدريب الشاب السعودي في مجال الخدمات. والأستاذ **علي الشدي** له نشاطات مختلفة وهو نائب مدير عام في الشركة العربية للاستثمار ومدير عام شركة دار الوطن السعودية.

الغرفة التجارية الصناعية في الرياض، وهي جهة منظمة للملتقى، أرفقت تعليق **علي الشدي** برسالة وقّعها مساعد الأمين العام للشؤون الإعلامية د. **عبد العزيز المقوشي**، وجاء فيها الآتي:

"أود بهذه المناسبة أن نقترح دراسة وإدراج مثل هذه الموضوعات عند إعداد برنامج الملتقى السعودي اللبناني الثالث، وقد تُخصص لهذا الموضوع جلسة كاملة نظراً لأهمية هذا الجانب بالنسبة إلى شريحة كبيرة من رجال الأعمال بين البلدين..."

هنا نص مقال علي الشدي:

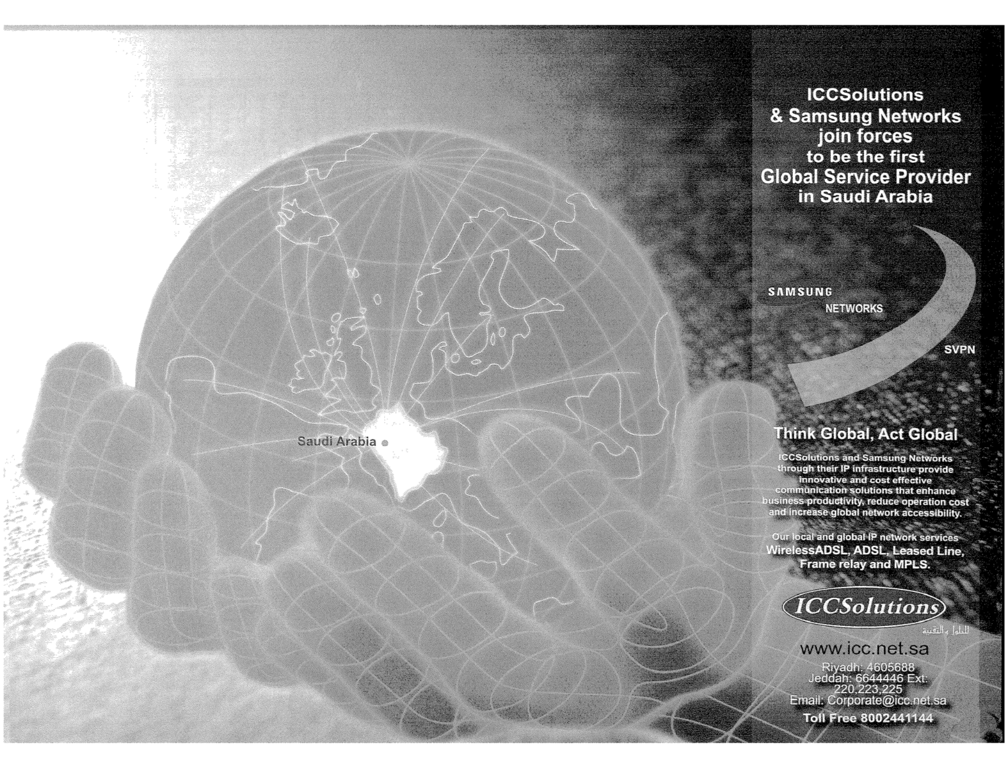
عقد الملتقى السعودي اللبناني الثاني في الرياض منذ أيام، وأكّد الجميع أن اللقاء الذي جمع رجال الأعمال من البلدين سيكون لمصلحة الطرفين. وأنطلق من هذا التأكيد للقول بأن رجال الأعمال اللبنانيين ظلوا لسنوات طويلة "يصيدون السمكة" ويقدمونها لنا على طبق جاهزة للأكل، ونحن اليوم نريد منهم أن يعلمونا كيف نصيد السمكة، كما يقول المثل الصيني. وشرحاً لهذا الكلام المبهم أذكّر الجميع بأن رجل الأعمال اللبناني قبل أربعين أو خمسين سنة كان يستقبل في مطار بيروت مديري الشركات القادمين من أوروبا وأميركا إلى السعودية ويحصل منهم على وكالة لجميع منتجاتهم الخليجية للشرق الأوسط بكامله، وتشمل الوكالة السعودية ودول الخليج، وهذا حق له نتيجة لحركته وذكائه في ظل غياب كامل لرجل الأعمال الخليجي الذي يستطيع المنافسة. ولذا كانت الوكالات الرئيسية لمختلف السلع في بيروت ثم انتقلت إلى أماكنها الصحيحة بعد انفتاح الأسواق الخليجية والسعودية خاصة، وبدأ رجل الأعمال السعودي يتعامل مع زميله اللبناني بشيء من الجدية وتوازن المصالح.

وما دمنا قد بدأنا في تنظيم مثل هذه اللقاءات فإن المصارحة وليس المجاملة هي التي ستقود إلى مزيد من التعاون لصالح الطرفين، وفي نطاق المصارحة يمكن القول بأن اللبنانيين لم يعلمونا حتى الآن كيف "نصيد السمكة" وإلا أين مشاركاتهم في مجال تدريب الشباب السعودي خصوصاً في مهن الخدمات الفندقية والمطاعم والتسويق ومهارات البيع والعلاقات العامة، والإعلان وتنظيم المؤتمرات التي اشتهر اللبنانيون بأدائها على أرقى المستويات، وأين توظيفهم للشباب السعودي في شركاتهم التي يتولون إدارتها في السعودية.

أقترح أن تُخصص جلسة من الملتقى القادم للحديث عن هذا الجانب المهم: "المشاركة اللبنانية في تدريب الشباب السعودي"، وسيكون لذلك أثره في نقل الخبرة اللبنانية لصالح الشباب السعودي. قد يقول أحدهم إن ذلك لم يطلب منهم، لكنني عن تجربة أقول بأن معظم وكالات الإعلان السعودي تدار من قبل كفاءات لبنانية ولم يتمّ تدريب العنصر السعودي فيها، ربما لأن ذلك يحتاج إلى وقت وجهد ويؤثر على تحقيق الأرباح السريعة.

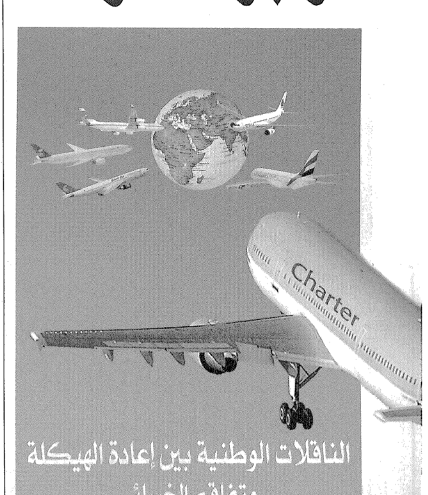
وأخيراً أودّ التأكيد على أن الشراكة السعودية – اللبنانية وخصوصاً في مشروعات تقام في لبنان، ناجحة وموفّقة، لكن مساهمة الخبراء اللبنانيين في تدريب الشباب السعودي في مجال الخدمات ما زالت دون المستوى المطلوب، وللتفهم الذي أظهره اللبنانيون للملاحظات التي طرحها السعوديون في الملتقى الأخير أوردت هذه الملاحظة التي آمل أن يتمّ قبولها بصدر رحب تعودنا عليه من أشقائنا وشركائنا في لبنان بلد التسامح والجمال والذوق الرفيع.

علي الشدي


Saudi Arabia
ICCSolutions
& Samsung Networks
join forces
to be the first
Global Service Provider
in Saudi Arabia
SAMSUNG
NETWORKS
SVPN
Think Global, Act Global
ICCSolutions and Samsung Networks
through their IP infrastructure provide
innovative and cost effective
communication solutions that enhance
business productivity, reduce operation cost
and increase global network accessibility.
Our local and global IP network services
WirelessADSL, ADSL, Leased Line,
Frame relay and MPLS.
ICCSolutions
www.icc.net.sa
Riyadh: 4605688
Jeddah: 6644446 Ext:
220,223,225
Email: Corporate@icc.net.sa
Toll Free 8002441144

شركات التعرفات المتدنية تدخل بقوة قطاع الطيران العربي

تحديات التحليق في أسواق وأجواء مفتوحة



الناقلات الوطنية بين إعادة الهيكلة وتفاقم الخسائر

بيروت - باسم كمال الدين
القاهرة - محمود عبد العظيم
الكويت، الامارات - الاقتصاد والاعمال

من الأجواء المفتوحة إلى شركات الطيران ذات التعرفات المتدنية وصولاً الى شركات الطيران الفاخر، يقف قطاع الطيران المدني العربي على عتبة التغيير. وتشهد سوق الطيران العربي منذ نحو عام فورة استثمارات غير مسبوقة، وطفرة في تأسيس الشركات ذات التعرفة المتدنية أو شركات الطيران الفاخر. يبدو أن حمى التغيير في هيكلية قطاع الطيران المدني في العالم العربي ستشتد وتيرتها، في ظل مؤشرات على رغبة معظم الحكومات العربية تخفيض دعمها للناقلات الوطنية، كمقدمة لاعادة هيكلتها أو خصخصتها. والواقع أن ظاهرة شركات الطيران المنخفضة التكلفة تعيد الى أذهان الناقلات الوطنية كوابيس الخسائر والركود التي لم تفارقها إلّا منذ فترة وجيزة جداً. وللمفارقة فإن هذا النمط الجديد في صناعة السفر بدأ يفاخر بأرباح ونسب إشغال فتحت شهية العديد من المستثمرين.

والملفت أيضاً أن تأثير شركات الطيران ذات التكلفة والتعرفات المنخفضة لا يقتصر على الناقلات الوطنية أو الشركات القائمة على رحلات نظامية، بل اتّسع ليطاول الموانئ الجوية ومصنعي الطائرات. فالحكومات باشرت بحث خطط توسعة وتأهيل مطاراتها الرئيسية والثانوية، في الوقت الذي تفاءل المصنّعون بارتفاع الطلب الذي فاق أحياناً الانتاج ما يبشّر بالتخلص من عقدة 11 أيلول/ سبتمبر 2001.

تراخيص بالجملة

شكّلت الامارات العربية المتّحدة أرضاً خصبة لنشوء شركات الطيران ذات التعرفات والتكلفة المنخفضة Low Cost Carriers حيث كانت السباقة في هذا المجال. وفي شباط/ فبراير من العام الماضي، تأسست شركة "العربية" للطيران لتكون أول شركة طيران اقتصادية في العالم العربي ورابع ناقل وطني في دولة الامارات العربية المتحدة بعد "طيران الامارات" و"طيران الخليج" و"الاتحاد". وقد أثار إطلاق هذه الشركة العديد من التساؤلات خصوصاً وأن ملكيتها تعود الى حكومة الشارقة، الا أن الرئيس التنفيذي في "العربية للطيران" **عادل علي** يؤكّد أن "الشركة وليدة ادراك لحاجات سوق الطيران في المنطقة فضلاً عن كونها وليدة مرحلة جديدة في تطور هذه السوق". وتسيّر "العربية" حالياً رحلات الى 13 وجهة عربية وآسيوية بأسطول مؤلف من 4 طائرات "ايرباص A320". وبحسب **علي** فإن "خط الشارقة - بيروت هو الاكثر نشاطاً إذ وصل عدد المسافرين الى 12 ألف مسافر بعد 4 أشهر من بدء تسيير الخط بنسبة تشغيل بلغت 63 في المئة". لكن مكاسب الأجواء المفتوحة في لبنان، بالنسبة للـ"العربية"، لم تتعمم على بلدان أخرى إذ يشير **علي** الى أن الشركة في طور المفاوضات مع



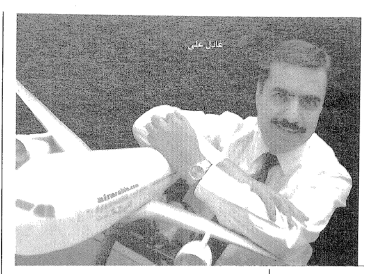
الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم

الاردن ومصر اللتين لم تسمحا بعد للشركة بتسيير رحلاتها الى مطاراتهما. كما أن الاسعار المتدنية التي تقدمها "العربية" كانت سبباً في عدم سماح الهند للشركة بالهبوط في مطاراتها، علماً أن الشركة مستمرة في محاولاتها.

وضمن "بزنس" الطيران الاقتصادي، تباشر شركة "سمارت جت" Smart Jet رحلاتها من دبي بدءاً من شهر حزيران/ يونيو المقبل. و"سمارت جت" هي أول شركة طيران اقتصادية تابعة كلياً للقطاع الخاص إذ تملكها مؤسسة "سيتي لينك" للتجارة العامة التابعة لجموعة بن بليلة. ويبلغ رأس المال الأولي للشركة 20 مليون دولار. ويشير مدير عام مؤسسة "سيتي لينك" وطيران "سمارت جت" **حسان الجيوشي** الى أن "الشركة حصلت على ترخيص من المنطقة الحرة في مطار دبي الدولي وهي أول شركة خاصة محلية تحصل على مثل هذا الترخيص لتسيير رحلات منتظمة. وتخوض "سمارت جت" مباحثات مع شركة "بوينغ" حيث تنوي الشركة استئجار 12 طائرة في غضون 12 الى 15 شهراً من بدء عملياتها علماً أنها ستبدأ رحلاتها بطائرتي بوينغ 200 - 757.

3 تراخيص بالكويت

اما الكويت فكسرت احتكاراً عمره نحو نصف قرن بفتحها باب التراخيص لتأسيس 3 شركات طيران جديدة. وأول الغيث كان السماح بقيام شركة طيران "الجزيرة" المخصّصة لتكون "العربية" الكويتية أي أنها شركة طيران اقتصادي (إيزي جت) من


عادل علي

دون خدمات كمالية وبأسعار متهاودة. والترخيص كان من نصيب رجل الأعمال **جاسم بودي** على أن يكون للمؤسّسين 30 في المئة ويطرح الباقي من رأس المال في اكتتاب عام.

إلى ذلك، تقود مجموعة الخرافي تحالفاً عريضاً ينوي تأسيس شركة شحن جوّي رأس مالها 335 مليون دولار. وتقدّم هذا التحالف بطلب ترخيص لم يبتّ به بعد. ويضمّ التحالف إلى جانب مجموعة الخرافي مجموعة الحميضي، ومجموعة الرومي وأولاد خليفة الجاسم ومجموعة الرفاعي إضافة إلى شركة إيفاد القابضة. ويسري على هذا الترخيص المزمع منحه مراعاة شرط عدم تملك المساهمين المؤسسين أكثر من 30 في المئة من رأس المال على أن يُطرح الباقي في اكتتاب عام.

إشتعال المنافسة بين المجموعات الاستثمارية الكويتية على ترخيص شركة للشحن برأس مال 335 مليون دولار

أما الترخيص الثالث فهو مخصّص لإنشاء شركة طيران تجارية على غرار "الكويتية" وتقدّمت للحصول عليه مجموعات عدّة أبرزها "الغانم" و"المشاريع" إضافة إلى جهات أخرى، حظوظها في الحصول على الموافقة أقلّ من المجموعتين المذكورتين.

ويستند إنشاء شركات جديدة في الكويت على معطيات عدّة يمكن تلخيصها استناداً الى دراسات الجدوى المتعلقة بإنشاء الشركات الجديدة بما يلي:

1 – إن حركة الشحن الجوّي في الكويت مقبلة على فورة بفعل موقع البلد كبوّابة لدخول العراق من جانب الخليج العربي فضلاً عن قربه من إيران المقبلة على انفتاح يبشّر بحركة تجارية مضاعفة.

2 – كثافة العمالة في الخليج العربي عموماً والكويت خصوصاً ما يجعل إنشاء شركات التعرفات المتدنية مجدية.

توجّه لحصر حصة المؤسسين بما لا يزيد على 30 في المئة وطرح الباقي للإكتتاب العام

3 – إجراءات الانفتاح وتسهيلات الدخول إلى الكويت فضلاً عن إطلاق مشاريع سياحية عملاقة في جزيرة فيلكا على سبيل المثال، إلى جانب فتح الأجواء الأمر الذي يؤكد جدوى تأسيس شركة طيران تجارية جديدة على غرار "الكويتية".

وفي بيروت يشهد العام الحالي انطلاق شركة "ميناجت" "MenaJet". ويقول المدير التجاري **مازن الحجار** ان الشركة ستباشر أعمالها من مطار بيروت. ويتألف أسطول الشركة في المرحلة الأولى من طائرتي "ايرباص A320". وقد ولدت شركة "ميناجت" نتيجة شراكة ما بين بيت التمويل الخليجي ومجموعة الزامل بقيمة 50 مليون دولار قابلة للزيادة.

قواعد اللعبة

للاشتراك في "لعبة الطيران الاقتصادي" وتحقيق الأرباح، تتبع شركات الطيران ذات التكلفة المنخفضة مجموعة إجراءات تمكّنها من توسيع هامش الفرق بينها وبين الشركات التقليدية. وتطاول عوامل خفض التكلفة: ربابنة الطائرة، الخدمات على متن الطائرة، الطاقة الاستيعابية، المبيعات والحجز، الصيانة، ملكية الطائرة وخدمات المساندة الأرضية. كما أن شركات الطيران الاقتصادية تعتمد مبدأ تسيير الرحلات المباشرة ضمن الأسواق عالية الكثافة، فضلاً عن اختيارها للمطارات الثانوية التي تتقاضى رسوماً أقلّ من المطارات الرئيسية. وذلك ما فعلته شركة "سمارت جت" عند اختيارها مطار برج العرب في الاسكندرية بدلاً من مطار القاهرة الدولي.

ويوضح الرئيس التنفيذي لطيران "العربية" **عادل علي** أن "العربية تنتهج سياسة تقديم الخدمة البسيطة والممتازة بأسعار اقتصادية وتنافسية. ويعود تدني الاسعار الى أسباب عدة أبرزها: تشغيل نوع واحد من الطائرات المزودة بطاقم عمل مدرّب وصيانة وقطع غيار، استخدام أقصى للطائرات وطاقم العمل، عدم استعمال تذاكر السفر الورقية، كما أن للمسافرين حرية الاختيار لشراء الوجبات والمشروبات بأسعار معقولة". والامر ذاته ينطبق أيضاً على "سمارت جت" حيث يشدّد مديرها العام **حسان الجيوشي** على أن "الاسعار ستكون ثابتة في مواسم الطلب المرتفع أو المنخفض على حدّ سواء ولن نمارس سياسة التمييز في الاسعار". وكغيرها من الناقلات المنخفضة التكلفة، فإن "سمارت جت" لن تقدّم وجبات الطعام خلال رحلاتها وسيتمّ الحجز عبر الانترنت ومركز الاتصالات الهاتفية من دون أية بطاقات يصدرها وكلاء السفر.

مواجهة وافلاس في مصر

لا شكّ في أن رياح المنافسة أخذت تهبّ على معظم الناقلات الوطنية العربية لا سيما تلك العاملة ضمن أسواق وأجواء مفتوحة. فالمستوى المتدني إجمالاً لأسعار الطيران الاقتصادي يشكّل الخطر الحقيقي على الناقلات التقليدية وليس انخفاض حركة السفر. فبحسب الاتحاد العربي للنقل الجوي، ارتفعت حركة المسافرين في المنطقة بعد حرب العراق بنسبة 5,4 في المئة مقارنة بـ2,1 في المئة على الصعيد العالمي. ويشير الاتحاد الى أنه من مظاهر النمو ظهور ناقلات ذات تكلفة منخفضة.

ففي مصر تجسّدت هذه المواجهة في حالات إفلاس شركات عدّة وتصفيتها مثل شركات "زاس" و"الشروق" و"ميدوست". هذا الواقع جاء نتيجة أسباب متعددة تتأرجح بين ضعف الهياكل التمويلية والقدرات التشغيلية لهذه الشركات وعدم تقبل فكرة الطيران الخاص بين النافذين من الدوائر المعنية بهذا النشاط وهي الدوائر التي كانت تستند – حتى وقت قريب – في عدم ترحيبها بنشاط الطيران الخاص على مبررات الحفاظ على قدرة الناقل الوطني (مصر للطيران) وإمكاناته التنافسية – الاحتكارية.



نفي تهمة الدعم

عند الحديث عن الأرباح المحققة وتوقعات النمو، تتعرض شركات الطيران الاقتصادية لسيل من التهم التي تتمحور حول الدعم الذي تحصل عليه من الحكومات. وتنفي مصادر بعض الناقلات الوطنية أن تكون الشركات الجديدة تحقق أي أرباح بل على العكس تؤكد هذه المصادر أن تلك الشركات تتعرض للخسارة. وبالتالي فإن الناقلات الوطنية العربية لا تملك الا توصيفاً واحداً للوضع القائم وهو "منافسة غير متكافئة". لكن الرئيس التنفيذي في "العربية" **عادل علي** ينفي هذه الاتهامات بالقول "نحن ندير الشركة على أسس تجارية بالكامل من دون أن نتلقى دعم أي جهة. لذا لا نستطيع الصمود إذا لم نحقق أرباحاً على الرغم من كوننا أول شركة تقوم بتقديم أسعار تقل عن السوق بنسبة 40 في المئة. وتختلف هذه النسبة قليلاً بحسب العرض والطلب، فمثلاً يبلغ سعر التذكرة من الشارقة الى بيروت 55 دولاراً ويتم تخفيض المبلغ الى 45 دولاراً في شهر آذار/ مارس كعرض خاص. إضافة الى ذلك، فقد استطعنا خلق سوق جديدة من المسافرين خصوصاً الذين كانوا يسافرون عبر البر".

عرض أسعار أقل بنسبة 40 في المئة عن السوق استقطب شريحة واسعة من ركاب الدرجة السياحية وكذلك المسافرين عن طريق البر

أما شركة "سمارت جت" فقد أوضحت منذ البداية ستراتيجيتها في ما خصّ التمويل. فالاستثمارات التي من المنتظر أن تضخها الشركة خلال العامين الأولين من تواجدها في السوق والمقدّرة بنحو 75 مليون دولار سيأتي جزء منها عن طريق المصارف. فقد أعلن المدير العام **حسان الجيوشي** أن "سمارت جت" بدأت محادثات أولية مع مصرف محلي في دبي لتمويل شراء الطائرات. كما أن تكلفة السفر على متن خطوطنا ستكون أرخص بنسبة تراوح ما بين 35 و40 في المئة بحسب الوجهات المقصودة".

واجهت شركات عدّة للطيران الاقتصادي في مصر التعثّر والافلاس بسبب المواجهة مع مصر للطيران وبسبب ضعف هياكلها التمويلية وقدراتها التشغيلية



كانت شركة "زاس" التي أسستها عائلة الزرقاني، من أولى شركات الطيران الخاص في مصر والتي كانت تمتلك 3 طائرات صغيرة ورابعة مؤجرة. ولعبت بنوك عدة، في مقدّمها الأهلي المصري، دوراً بارزاً في تمويل نشاطها ودفعها الى الأمام في بداية الأمر، إلا أن التشغيل غير الاقتصادي وسوء الإدارة والحصار الذي مارسته قيادات مصر للطيران حينذاك على الشركة وحرمانها من العمل على خطوط طيران منتظمة وقصر نشاطها على رحلات شارتر لخدمة المنتجعات السياحية أواخر الثمانينات، كل ذلك أدى إلى تراكم مديونية الشركة وقيام البنوك الممولة بالحجز على طائراتها ودخلت الشركة في دوامة الإجراءات القضائية والمصرفية إلى أن انتهى بها الحال إلى الإفلاس.

وعلى طريق "زاس" سارت شركات عدة أخرى – متوسطة الحجم – وواجهت المصاعب نفسها. وكان من أبرز هذه الشركات طيران "شروق" التي تساهم في رأس مالها شركة مصر للطيران والخطوط الكويتية، ما اضطر الشركة إلى دخول نفق التصفية لوقف نزيف الخسائر.

وإلى جانب "زاس" و"شروق" ظهرت شركات عدة أخرى يزيد أسطول أي منها على طائرة صغيرة أو

طائرتين – مستأجرة في أغلب الأحيان. وهذه الشركات، مثل ميدوست، تواصل جهودها للبقاء في سوق تتسم حتى بغياب التنظيم إلى جانب المنافسة الحادة ولعبة حرق الأسعار التي يعاني منها القطاع السياحي المصري بكل مرافقه.

.. انفتاح ومنافسة في الكويت

أما في الكويت فيبدو أن كفة الميزان ترجح لصالح شركات الطيران ذات التكلفة المتدنية حيث يبرز التوجه الحكومي باتجاه خصخصة "الكويتية". والسؤال المطروح: ما سرّ هذا الانفتاح السريع في قطاع لطالما كان يقع في مطبّات هوائية عند أول هزّة أمنية؟ وكيف عجّلت الحكومة الكويتية بفتح باب التراخيص هذه في الوقت الذي تملك فيه الدولة مؤسسة "الكويتية"؟ وما هي الجدوى التي دفعت عدداً من كبار رجال الأعمال لخوض غمار الطيران باختصاصاته المختلفة؟ أسئلة كثيرة والجواب قد ينحصر بالانفتاح.



فقد عاشت الكويت منذ الثمانينات هاجساً أمنياً لأكثر من 20 عاماً بفعل وجود نظام صدام حسين في العراق. فالكويت كانت نموذجاً يُحتذى به على مستوى الخليج في الانفتاح الاقتصادي والسياسي في السبعينات. وإذا بالحرب العراقية – الإيرانية ثمّ اجتياح العراق للكويت لتجد البلاد نفسها في ثلاجة الانتظار الذي طال ليأتي "الفرج" بإزالة نظام صدام حسين. فزال الهاجس الأمني نسبياً وشعرت الكويت أنه حان الوقت لإطلاق القدرات المالية والاقتصادية من عقالها بعدما شعر الكويتيون أن أترابهم في الإمارات العربية المتحدة والبحرين قد قطعوا أشواطاً في هذا المجال.

رحلة الشارقة – بيروت بأقل من 55 دولاراً

تسعى الشركات الأجنبية للتعاون مع شركات الطيران "الفاخر" العربية التي تمنح أسعاراً أقل لاستئجار الطائرات، والتي يشهد نشاطها نمواً كبيراً

تم قطاع الطيران ليس نبتة يتيمة في صحراء، ويمكن ذكر خطوات مكمّلة لهذا المشوار الانفتاحي وذلك على النحو الآتي:

– أطلقت الكويت عجلة فتح الأجواء (Open Sky) بمراحلها الأولى على أن تتدرّج في ذلك تباعاً في موازاة الخطوات الانفتاحية الأخرى.

– السماح بمنح 34 جنسية (غربية في غالبها) سمات دخول في المطار بأقل التعقيدات والإجراءات.

– تسريع توسعة المطار وتحديثه بإشراك القطاع الخاص في هذه العملية. والمرحلة الأولى تتمثل في بناء محطة ركّاب جديدة تصل كلفتها إلى نحو 200 مليون دولار لاستيعاب 6 ملايين مسافر سنوياً. وستكون هذه المحطة قابلة للتوسعة بحيث تصل الطاقة الاستيعابية إلى 12 مليون مسافر سنوياً.

– العمل على استحداث منطقة شحن جوي حرّة في حرم المطار.

- قيام اتحاد أصحاب الفنادق بالتعاون مع الخطوط الكويتية بتقديم أسعار تشجيعية للمواطنين والمقيمين في دول مجلس التعاون. وتبلغ نسبة الحسومات المقرّرة 50 في المئة خلال عطلات نهاية الأسبوع والعطلات الرسمية على مدار السنة. كما يقوم اتحاد أصحاب الفنادق بتقديم أسعار تنافسية للمجموعات السياحية.

– خصّص مجلس الوزراء 3 ملايين دولار لإقامة مهرجانات تسويقية خلال 2004.

– إطلاق حملة دولية لترويج الكويت وتسويقها في الخارج ويقود هذه الحملة وزير التجارة **عبد الله الطويل** وعلى رأس أولوياته التعريف بقانون الاستثمار الأجنبي

– تسريع ترخيص قيام 17 فندقاً ومنشأة سياحية.

– المضي قدماً في وضع ستراتيجية الكويت السياحية للعشرين سنة المقبلة على أن تنجز هذه الستراتيجية في أيلول/سبتمبر المقبل.

هذه الإجراءات الداعمة لقيام شركات طيران جديدة تُستكمل في إطلاق عملية خصخصة "الكويتية". اذ شكّلت لجنة وزارية لذلك، وتمّ الاستعانة بشركة لوفتهانزا لإعداد خطّة تكفل استمرار الكويتية بانتقالها إلى القطاع الخاص، علماً أن مؤسسة الخليج للاستثمار قدّمت لوزارة المالية دراسة كاملة عن كيفية خصخصة الكويتية.

.. تكامل في الامارات

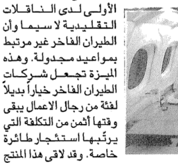
لكن الصورة تختلف كلياً في الامارات. فرئيس دائرة الطيران المدني في دبي ورئيس شركة طيران الامارات الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** اعتبر "العربية" عاملاً مكملاً لصناعة النقل الجوي في الامارات. كما أن الشركات الوطنية وغيرها العاملة في الدولة لم تتأثر بأنشطة أو أعمال الشركات الأخرى. أما النجاح الذي حققته الشركة منذ انطلاق عملياتها فيأتي في إطار التطور الحاصل في قطاع الطيران في الامارات". في المقابل، يشير الرئيس التنفيذي في "العربية" **عادل علي** الى أن "وضع الطيران غير صحي في العالم العربي. ومعظم شركات الطيران تخسر وتلقى الدعم من حكوماتها التي من الطبيعي أن تسعى لحماية اقتصادها الوطني وبالتالي تقييد حركة الطيران في مطاراتها وحصرها بشركاتها الوطنية". ويضيف: "لكنه بات من الضروري ايجاد طيران غير تقليدي وغير مكلف يُدار على أسس تجارية ويحقق أرباحاً ويعزز المنافسة ويخلق اسواقاً وزبائن جدداً".

في ما خص شركة "سمارت جت"، يؤكد مديرها العام **حسان الجيوشي** أنها "لن تدخل في منافسة مع الناقلات

الموجودة انما ستستفيد من النمو الحاصل في قطاعي الطيران والسياحة في منطقة الخليج. ولقد اخترنا خطوطنا بعناية بغية استقطاب المزيد من الافراد الى المنطقة لا سيما من منطقتي جنوب آسيا والشرق الاقصى".

إقبال على "الفاخر"

في موازاة شركات الطيران المنخفضة التكلفة، عرف قطاع الطيران الفاخر طفرة ملحوظة مؤخراً في العالم العربي سواء عبر تأسيس شركات جديدة أو قيام الشركات الموجودة بالاستثمار في التطوير والتوسع. وبالتالي اشتدت الضغوط أيضاً على إشغال الدرجة الأولى لدى الناقلات التقليدية لا سيما وأن الطيران الفاخر غير مرتبط بمواعيد مجدولة. وهذه الميزة تجعل شركات الطيران الفاخر خياراً بديلاً لفئة من رجال الاعمال يبقى وقتها أثمن من التكلفة التي يرتّبها استئجار طائرة خاصة. وقد لاقى هذا المنتج قاعدة زبائن واسعة في المنطقة العربية.



وتقول **نائلة السبع فاضل** المدير العام في شركة المساندة والخدمات للطائرات Aircraft Support and Services، وهي شركة لبنانية متخصصة في خدمات النقل الجوي العارض والخدمات الأرضية الخاصة من الدرجة الفاخرة، إن "أعمال الشركة عرفت نهضة كبيرة بعد أحداث 11 ايلول/ سبتمبر 2001 حيث اتّجه رجال الاعمال العرب المستثمرين في الخارج للتعامل مع شركات الطيران الفاخر العربية. والملفت أن الشركات الاجنبية باشرت الاتصال مع شركات الطيران العربية لبحث إمكانيات التعاون والشراكة بعد النهضة التي شهدتها أعمال هذه الأخيرة. كما ان عدد الطائرات الفاخرة ارتفع في المنطقة العربية. أضف الى ذلك أن تكلفة استئجار طائرة تابعة لشركة عربية ارخص من الطائرة الاجنبية". وقد انعكس النشاط الحاصل في هذا القطاع على "شركة المساندة والخدمات للطائرات" خططاً توسعية تتمثل بتوقيع عقود إدارة لـ 3 طائرات جديدة ستضاف إلى أسطولها المؤلف من طائرتين تملك الشركة واحدة منهما مسجلة في لبنان. وتوضح **فاضل** أن "الشركة حازت على رخصة AOC العالمية (Aircraft Operation Certificate) التي تخوّل الشركة تأجير طائراتها والهبوط في كافة المطارات حول العالم.

قامت شركة المساندة والخدمات للطائرات بتوقيع عقود لادارة 3 طائرات جديدة تضاف إلى أسطولها المؤلف من طائرتين

وكانت شركة "الطيران المتحدة" التابعة لمجموعة المشاريع الكويتية حصلت على شهادة تشغيل طيران، وباتت أول شركة طيران خاص تحصل على شهادة تشغيل طيران من الادارة العامة للطيران المدني في الكويت. وتقدّم الشركة خدمات تأجير الطائرات الفخمة لرجال الأعمال والعائلات الثريّة وأصحاب الحاجة للرحلات الخاصة وهي أشبه بتاكسي جوّي تقدّم خدمات مرنة حسب الطلب. اما شركة Bexair البحرينية (Bahrain Executive Air Service) فقد وقّعت اتفاقاً مع المجموعة المالية السويسرية Credit Suisse لشراء طائرة نفّاثة جديدة.



نائلة السبع فاضل

لكن هذه الصناعة أيضاً تواجه بدورها سلسلة تحديات إذ يوضح المدير المالي في شركة "اكسيكيوجيت الشرق الأوسط" Execujet Middle East **مايك بيري** أن "التحدي الماثل امام هذه الصناعة حالياً هو وضع إجراءات تملّك متطورة، وهو انعكاس لحالة الطائرات الخاصة كواحد من الأصول التجارية القيمة". وتراوح مروحة الخيارات ما بين التمويل عن طريق المؤسسات المالية او الدفع على مراحل حيث يدفع العميل مبلغاً مسبقاً يليه اقساط عدّة على فترات زمنية محددة وصولاً الى الدفعة النهائية التي تتيح له التملّك.

أجواء مفتوحة للمنافسة

تشكّل سياسة الأجواء المفتوحة تحدياً يقضّ مضاجع الناقلات الوطنية في العديد من البلدان العربية. وما يمكن قوله ان المنافسة لم تصل بعد الى عتبة التكافؤ لا سيما وأن بعض الناقلات يعمل ضمن أجواء مفتوحة كلياً مقابل شركات أخرى تتواجد في أسواق مغلقة ناهيك عن تلك التي تتلقى الدعم من حكوماتها. كما أن شركات الطيران ذات التكلفة المتدنية ليست بمنأى عن هذا التحدي الذي يعيقها عن العمل على خطوط ذات عامل ملاءة مرتفع.

وفي هذا الصدد، يقول المدير التجاري في "ميناجت" **مازن الحجار** أنه "إذا كان عدم فتح الأجواء مرتبطاً بدعم غير مباشر للناقلات الوطنية، فإنه لم يعد هناك في أوروبا أو أميركا ما يُسمى بالناقل الوطني. والواقع أن فتح الأجواء يسهم في رفع حركة السفر. كما أن الاندماج في الاقتصادات العالمية من خلال اتفاقية منظمة التجارة العالمية واتفاقيات الشراكة الأوروبية سيضع البلدان العربية امام استحقاق فتح الأجواء".

وفي حال تطبيق سياسة الأجواء المفتوحة، هل ستشهد سوق الطيران العربية عمليات اندماج؟ **الحجار** يرى أن "الاندماج يتم عادة بين شركات خاصة تعمل وفق أسس تجارية وتتوخى الربحية. والاندماج المنطقي لا يمكن أن يتم في ظل أي دعم، سواء كان دعماً مادياً أو دعماً غير مباشر متمثلاً بسدّ الأبواب أمام الشركات الجديدة". ■

محذّراً من طفرة الشركات الصغيرة والأجواء المفتوحة من دون ضوابط

محمد الحوت: خسائر بعض ناقلات التكلفة المنخفضة بملايين الدولارات



بيروت: باسم كمال الدين

في موازاة الاقبال على تأسيس شركات طيران جديدة في العالم العربي، ترتفع أصوات اخرى مطالبة بالاندماج. ويبدو ان ظاهرة الشركات ذات التكلفة والتعرفات المنخفضة بدأت تؤرق شركات الطيران النظامية التي ترى أنها قد تتعرض لمخاطر الخسارة في ظلّ الدعم الذي تحظى به بعض الشركات الجديدة والاجواء المفتوحة من دون ضوابط. وتبقى السيطرة على التكاليف والعمل وفق قواعد تجارية شروطاً اساسية لضمان منافسة متكافئة وتحقيق اقتصادات السوق.

يشير رئيس مجلس إدارة طيران الشرق الاوسط (الميدل إيست)، الناقل الوطني في لبنان، **محمد الحوت** الى أن "شركات الطيران ذات التكلفة المتدنية Low Cost Carriers لا تقدّم الخدمات ذاتها التي يقدمها الطيران النظامي. فعدد المقاعد ضمن الطائرة العاملة في شركة منخفضة التكلفة اكثر بكثير من المقاعد الموجودة على متن طائرة تابعة لخطوط نظامية. كما أن شركات الطيران ذات التكلفة المنخفضة تقدّم خدمات نقل الركاب من نقطة الى اخرى على متن طائرة ذات كثافة مقاعد مرتفعة. فعلى سبيل المثال، تضع شركة الميدل ايست 150 كرسياً على متن طائرة A321 في حين تضع شركات مثل "إير فرانس" و"European Travel" بحدود 180 كرسياً على الطائرة ذاتها. أما شركات التكلفة المنخفضة فتضع على متن هذه الطائرة نحو 220 كرسياً. لذا من الطبيعي ان تكون تعرفات الطيران النظامي اعلى من تعرفات شركات الطيران الاقتصادية".

يضيف **الحوت** ان "شركات الطيران المنخفضة التكلفة لا تقدم وجبات الطعام على متن الطائرة، بل على العكس يتمّ بيع الطعام للركاب. والواقع أن نموذج العمل هذا بدأ في الولايات المتحدة الأميركية، وانطلق بمفهومه الاساسي في أوروبا. ويستند هذا المفهوم على السيطرة على التكاليف من خلال مجموعة إجراءات مثل استخدام نوع واحد من الطائرات وبالتالي يتم التوفير في نفقات الصيانة والربابنة. كما أن هذه الشركات تستخدم المطارات الثانوية لا سيما وأن تكاليف الهبوط في هذه المطارات أقلّ من المطارات الرئيسية. كذلك يتم استخدام الطائرة ضمن مسافات قصيرة وعدد اكبر من السفرات حيث تتوقف الطائرة في المطار نحو 25 دقيقة فقط. اضافة الى ذلك، فإن هذه الشركات لا تستخدم الأوراق في تعاملاتها ما يخفّض تكلفة الورق والطباعة. وتصل التكلفة التشغيلية لهذه الشركات الى 4,5 سنتات لكل كلم/ مقعد مقارنة بنحو 10 سنتات في الشركات النظامية. وبالتالي فان هيكلية التكاليف في شركات الطيران ذات التكلفة المنخفضة اقل بنحو 50 في المئة من الشركات النظامية".

لو كانت مجدية لأنشأت "ميدل إيست" شركة طيران إقتصادي

لا نخشى المنافسة إذا طُبِّقت قواعد السوق والاجواء المفتوحة على الجميع

وعلى الرغم من ان نوعية الخدمة تختلف بين النموذج الاقتصادي والنموذج النظامي في صناعة الطيران، الا ان لهذه العوامل آثارها على المدى الطويل. وبحسب **الحوت** فان "الطيران الاقتصادي يسيطر على التكاليف ويبيع خدماته بأرخص الاسعار. كما يرتكز في التشغيل على عامل امتلاء يتخطى 83 في المئة. ولا تعاني الشركات ذات التكلفة والتعرفة المنخفضة من مشاكل في الحجز او overbooking. كما ان التذكرة تعتبر ملغاة تلقائياً في حال تخلّف الشخص عن الرحلة. وبالتالي فان هذه الشركات تقدّم منتجاً مختلفاً يمثل الفرق بين النقل والسفر".

خاسرة ومدعومة

الحوت يرى أن "من شروط نجاح شركات الطيران ذات التكلفة المتدنية أن تعمل بين وجهات محددة تفصل بينهما مسافة قصيرة. ومن الضروري أيضاً توافر حركة كثيفة من نقطة الى اخرى. وهذا النموذج يتطلب كذلك اجواء مفتوحة كما حصل في لبنان ودبي حيث تم ذلك من دون أية ضوابط اقتصادية كتلك المطبقة في أوروبا. وبالتالي تركز شركات الطيران الاقتصادية أعمالها على سوقي بيروت ودبي بسبب سهولة العمل ضمن هذه الاجواء. لكن نسبة الامتلاء على هذه الخطوط لا تتجاوز 63 في المئة، على الرغم من أن الاسعار تقل بنسبة تزيد على 50 في المئة مقارنة بأسعار شركات الطيران النظامية. وبالتالي فإن بعض الناقلات

المنخفضة التكلفة التي انشئت في العالم العربي تتكبّد خسائر بملايين الدولارات. كما انه لا يمكن نقل هذا المفهوم من اوروبا وتطبيقه في العالم العربي بالمطلق، فعلى سبيل المثال لا يوجد مطارات ثانوية في بيروت او أو جدّه او مصر".



ويعرب **الحوت** عن خشيته في أن تكون شركات الطيران الاقتصادية تعمل وفق اسس غير اقتصادية. كما يطالب بتحرير الاجواء شرط أن يرافقها ضوابط اقتصادية اهمها أن لا تكون هذه الشركات مدعومة من الحكومات. ويقول "شركات الطيران الاقتصادية التي نشأت في اوروبا تابعة بالكامل للقطاع الخاص. وبالتالي فإن ما يحدث في قطاع الطيران العربي بعيد كلياً عن المبادئ الاقتصادية المعمول بها عالمياً. هذا لا يعني انني ضد هذا المفهوم على المدى الطويل، لكن حتى شركات الطيران الاقتصادية تتعرّض لمنافسة من قبل العديد من الشركات المدعومة في العديد من البلدان العربية".

لا للشركات الجديدة

"ليس منطقياً إطلاق شركات طيران جديدة لا تعمل وفقاً لاقتصادات السوق ولا تراعي اقتصادات الحجم"، بهذه الجملة يختصر **الحوت** موقفه من صناعة السفر في العالم العربي. ويضيف "شركات الطيران العربية بمجملها ليست بحجم شركة أوروبية واحدة. فأين معايير التشغيل والتسويق عند إنشاء شركات عدة تقوم الواحدة منها على طائرتين أو ثلاث طائرات؟. وكيف يمكن أن يتم إنشاء 4 ناقلات وطنية في دولة عربية في وقت تقوم فيه شركة بحجم "إير فرانس" بالاندماج مع شركة بحجم KLM الهولندية؟

ويشدّد **الحوت** على أن المشكلة لا تكمن في قيام الحكومات العربية بمنح التراخيص لهذه الشركات إنما في الدعم الذي توليه بعض الحكومات لناقلاتها في اطار المفهوم السائد باعتبار شركة الطيران مظهراً من مظاهر السيادة الوطنية. ونحن لسنا ضد شركات الطيران ذات التكلفة المتدنية بشرط أن تكون غير مدعومة وان يتحقق تحرير الاجواء في بلدان العالم العربي كافة ويُتاح للافراد التنقل من دون تأشيرات دخول. ما يحصل حالياً هو أنه يتم شراء الطائرة وتأسيس شركة طيران ومن ثم البحث عن خطوط لتشغيل هذه الشركة".

"ميدل إيست" أصبحت شركة رابحة والدعم الحكومي بات من الماضي

.. نعم للاندماج

الحوت يطلق دعوة جدية لشركات الطيران العربية الى التوحّد ضمن شركة او شركتين موضحاً أنه "لا يجوز الاستمرار على هذا النحو. فتأسيس أي شركة يجب ان يرتبط باقتصادات الحجم، وهذا كلام من باب التقييم الاقتصادي وليس له أي دوافع اخرى. فرئيس شركة "دلتا" للطيران، والتي تملك مع شركتها التابعة نحو ألف طائرة، يعتبر انه من الضروري البحث عن عمليات اندماج إذ أن اقتصادات السوق لا تحتمل هكذا احجام. في المقابل، يشهد العالم العربي يومياً تأسيس شركات طيران بطائرتين أو ثلاث طائرات. ولا أستطيع ان أفسّر ذلك إلا برغبة غير اقتصادية. فعلى سبيل المثال، الاسطول الموجود في كل من لبنان وسورية والاردن لا يشكل اكثر من 10 في المئة من اسطول شركة طيران عالمية".

ويتابع "نتيجة لهذا الواقع، اصبحت الشركة العاملة وفق أسس اقتصادية وتجارية معرّضة للخروج من السوق لأن المنافسة باتت غير عادلة. والا ستضطر هذه الشركات الى مجاراة سياسات الاغراق وتعود الى الخسارة وطلب دعم الحكومات في مواجهة شركات طيران مدعومة من قبل حكوماتها. أخشى ان تخرج الشركات الجيدة وتبقى الشركات المدعومة".

يؤكّد **الحوت** أن "طيران الميدل ايست وُضعت على الطريق الصحيح. فانتقلت من مرحلة الخسائر الى مرحلة الربحية. وأصبح هذا التاريخ من الدعم الحكومي من الماضي. ويجب على شركات الطيران كافة سواء نظامية او منخفضة التكلفة السيطرة على التكاليف بالدرجة الاولى ومن ثم العمل وفق قواعد تجارية واقتصادية. نحن لا نخشى الشركات غير المدعومة لانها اذا لم تعمل وفق قواعد تجارية وتحصّل ايرادات كافية لتغطية التكاليف وتحقيق الأرباح فإنها ستخرج من السوق. وكنا رأينا مصير شركة "خليفة" في الجزائر".

وبحسب **الحوت** فإن "الميدل ايست" سيطرت على التكاليف وتقدّم منتجاً يتم اختياره من قبل الركاب المستعدين لدفع تكاليف اضافية ثمناً للبطاقة مقابل خدمات من نوعية عالية. 20 في المئة من عدد مقاعد طائرتنا "Cedar Class" ونسبة الامتلاء على هذه الدرجة جيدة. وهذا دليل على ان ثمة ركاباً على استعداد لدفع تكاليف اضافية في سبيل راحتهم. وفي ما خص الدرجة السياحية، نضطر أحياناً الى تخفيض اسعارنا الى بعض الاسواق الى ما دون سعر الكلفة لمجاراة الاسعار الاخرى. نريد المنافسة في السوق وفق أسس الاقتصاد الحر. والجدير بالقول ان شركات الطيران ذات التكلفة المنخفضة تشجّع حركة السفر باستقطابها شرائح جدداً من المسافرين. وليس خطأ تواجد شركات تقدم منتجات اقل تكلفة لكن بشرط ان تعمل وفق اسس وقواعد اقتصادية وتجارية".

يكشف **الحوت** عن استعداد "الميدل ايست" لانشاء شركة طيران منخفضة التكاليف في حال ثبوت جدواها الاقتصادية لكن لغاية الآن لا يوجد أي مبرّر اقتصادي أو حجم ضمن السوق". ■

رئيس مجلس إدارة "بوينغ" في حديث شامل لـ الاقتصاد والاعمال

لويس بلات: الأخلاق المهنية صمام أمان "البزنس"

حاوره: مروان النمر

لم يكن من قبيل المفارقات الصحفية أن يخصّ رئيس "بوينغ" السابق فيل كونديت مجلة "الإقتصاد والأعمال" بآخر حديث صحفي له قبل إستقالته أواخر العام الماضي، فالرئيس الجديد للشركة لويس بلات خصّ "الإقتصاد والأعمال" بأول مقابلة يجريها مع مطبوعة عربية، الأمر الذي يضع المسألة في إطار المصداقية المهنية والصحفية وليس المفارقات.

وبين المقابلتين مسافة أربعة أشهر، شهد خلالها عملاق صناعة الطائرات المدنية والعسكرية وصواريخ الفضاء والأقمار الصناعية "بوينغ" تغيّرات دراماتيكية وقفزات نوعية.

فالعلاقة مع "البنتاغون"، والتي شابها التوتر بسبب ملابسات صفقة طائرات تزويد الوقود 767، بدأت تعود إلى مجاريها، والصفقة في طريقها إلى الحلّ. أما التطوّر الأبرز، فتمثّل في إطلاق "الطائرة الحلم" 7E7 التي تشكّل حدثاً تقنياً وهندسياً مهماً في عالم صناعة الطائرات. والتي ما إن تمّ الإعلان عنها حتى طلبت الناقلة اليابانية (All Nippon Airways) 50 طائرة منها بقيمة 6 مليارات دولار تقريباً، لتشكّل هذه الطلبية أكبر صفقة إطلاق طائرة جديدة في تاريخ "بوينغ للطائرات التجارية".

لويس بلات الذي بدأ حياته المهنية في شركة HP، عملاق صناعة الكومبيوتر، في العام 1966، وتدرّج في المناصب حتى أصبح رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة، إنضمّ إلى "بوينغ" في العام 1999، وتسلّم منصب رئيس مجلس الإدارة في كانون الأول/ديسمبر 2003، ليشكّل مع الرئيس التنفيذي هاري ستونسيفر فريق إصلاح شامل وصمّام أمان للشركة. فكان من أولويات هذا الفريق التركيز بشكل أكبر على المنطقة العربية، والعمل على بناء علاقات ستراتيجية تدرّ الربح على "بوينغ" وعلى المنطقة. وهنا نصّ الحديث:

□ **في نهاية العام الماضي استقال فيل كونديت من رئاسة الشركة، وتمّ تعيينكم رئيساً لمجلس الإدارة وتعيين هاري ستونسيفر رئيساً تنفيذياً، ما الذي تغيّر في ستراتيجية "بوينغ" منذ ذلك الوقت؟**

□ الجواب أسهل ممّا يتوقع الكثيرون، وهو: "لا شيء تغيّر في ستراتيجية بوينغ". أعتقد أن التراث العظيم الذي تركه **فيل كونديت** خلفه يتمثّل في إعادة تكوين الشركة من مُصنّع للطائرات التجارية مع نشاط تصنيع عسكري ضئيل، إلى شركة متوازنة بين قطاعات الصناعات العسكرية والفضاء والطائرات التجارية. ومجلس الإدارة كان داعماً جداً للتغييرات الستراتيجية ولعمليات التملك التي قام بها **كونديت** لصالح الشركة، والتي أدّت إلى هذا التوازن والتنوّع في نشاط الشركة. إذاً، مع انتقال القيادة من **كونديت** إلى **هاري ستونسيفر** ومن ثمّ إليّ نحن لن نغيّر شيئاً في هذه الستراتيجية. ولكن في المقابل سوف ننظر إلى كلّ نشاط في كلّ قطاع من قطاعات الشركة، ونرى ماذا يجب أن نفعله لنطوّر أداء كلّ من هذه النشاطات ونرفع مستواها، سواء لجهة المحافظة على مستوى الربحية لنشاط معيّن إذا كان جيّداً، أو رفع مستوى ربحية نشاط آخر إذا كان الأمر يتطلّب ذلك. فنحن نتكلّم هنا عن مسائل عملية أكثر منها مسائل ستراتيجية.

الطائر الرابح

□ **كيف ترون أداء "بوينغ" الحالي في مجال تصنيع الطائرات التجارية؟**

□ من الجدير بالاهتمام أن أداء "بوينغ للطائرات التجارية" هو على الأرجح الأداء الأفضل بين كافة وحدات الأعمال لدينا. إذ لو قِسنا أداءها مقابل فرص الأعمال المتوفرة لديها، لوجدنا أنها تقوم بنشاط تشغيلي خارق، فعلى الرغم من انخفاض عدد طلبيّات الطائرات إلى النصف فلا يزال هذا النشاط فعّالاً ورابحاً، وأعتقد أن في ذلك إنجازاً ملفتاً للانتباه. إذاً، بخصوص ما يتعلّق بالتغييرات العملية في "بوينغ للطائرات التجارية"، نحن نقوم بتغييرات طفيفة مقارنة

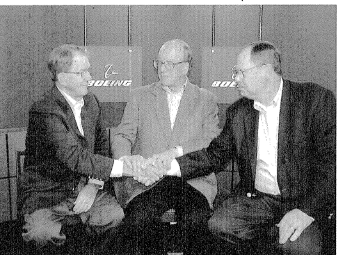
بباقي قطاعات الشركة ولا يوجد أيّ تغييرات جذرية. لدينا طائرة 7E7 الجديدة، والأولوية الحقيقية بالنسبة للشركة هي إنجاز البرنامج الهندسي للطائرة في الوقت المحدّد، وبدء الإنتاج بشكل سلس، والذهاب إلى الأسواق وتأمين طلبيّات كافية تدعم خط الإنتاج.

□ أطلقتم على 7E7 لقب "الطائرة الحلم"، هل ستلبّي الطائرة الجديدة برأيكم أحلام شركات الطيران والمسافرين؟

□ الأمر كلّه يتمحور حول السفر مباشرةً من نقطة إلى نقطة لمسافةٍ طويلة وبفعالية عالية. هذا ما تقوم عليه طائرة 7E7، التي تتمتع بسعر منافس وبكلفة تشغيل منخفضة وبتوفير بنسبة 20 في المئة في إستهلاك الوقود وبكلفة منخفضة جداً لكلّ "ميل/ مقعد". وسأعطي مثالاً واحداً، فالطائرة مصنوعة من مواد مركّبة بدل هيكل الألومنيوم التقليدي للطائرات، وهذه المواد المركّبة لا تتآكل بنفس سرعة تآكل الألومنيوم، ما يخفّض كلفة العمليات التشغيلية للطائرة مقارنة بكافة الطائرات.

صفقة طائرات "767" في طريقها للحلّ مع "البنتاغون"

أما بالنسبة للمسافرين فتشكّل طائرة 7E7 تجربة سفر فريدة بالنسبة للركّاب من خلال الاهتمام بالعديد من التفاصيل. فضغط الهواء في المقصورة يساوي أقلّ من 6 آلاف قدم، بينما معظم الطائرات المدنية حالياً لديها ضغط يوازي 8500 قدم، إضافة إلى مزايا هذه الطائرة العديدة على مستوى التصميم الداخلي وتنسيق المقاعد وخزائن الركّاب والسعة والراحة والتكنولوجيا المتطوّرة جداً.



بلات متوسّطاً فيل كونديت (اليمين) وهاري ستونسيفر خلال التسلّم والتسليم

□ ما هي أبرز التغييرات في مجال صناعة الطائرات التجارية؟

□ لقد أعلنّا أننا سنوقف خط إنتاج طائرات 757. وإذا حصلنا على صفقة الجيش الأميركي، فسنقوم بتحويل خطّ إنتاج طائرات 767 من طائرات تجارية إلى خطّ إنتاج عسكري لطائرات التزويد بالوقود.

□ تتوقعون إنخفاض الطلب العالمي على الطائرات الكبيرة، هل هذا مؤشر على نيّتكم إقفال خطّ إنتاج طائرات 747 العملاقة؟

لا زلنا نبيع طائرات 747، هذه الأيام لخدمات الشحن، ويوجد ما يكفي من الطلب عليها لإبقاء خطّ الإنتاج عاملاً للمرحلة الراهنة.

الحرب الشاملة

□ ولكن قطاع الصناعات الفضائية لدى "بوينغ" لا زال يُعاني المصاعب... أليس كذلك؟

□ ليس سرّاً أنه ما زال لدينا قضايا تتعلّق بالكلفة والتشغيل، خصوصاً في قطاع صناعات الفضاء. لقد أعلنا بصراحة عن وجود كلفة إضافية في عدد من برامج تصنيع الأقمار الصناعية، وبعض المشاكل التي تتعلّق بدقة هذه البرامج. معالجة هذه القضايا وتحسين دقة برامج الأقمار الصناعية يشكّلان أولوية مطلقة بالنسبة لنا، بحيث أننا إذا أطلقنا قمراً صناعياً وقلنا أنه سيعمل في الفضاء لفترة معيّنة فعلاً، فإنه سيبقى في الفضاء وسيعمل لهذه الفترة المعيّنة فعلاً. كما سنعمل على تحسين دقة الإنتاج قبل إطلاق الأقمار الصناعية، من حيث الإلتزام بالمسار المحدّد وبالكلفة المحدّدة في كلّ خطوة من خطوات بناء القمر الصناعي. يوجد حالياً الكثير من الأكلاف الإضافية التي لا لزوم لها في قطاع صناعات الفضاء لدينا، تماماً كما كان يوجد في السابق أكلافاً إضافية في "بوينغ للطائرات التجارية" وقمنا بمعالجتها.

□ كيف تنظرون إلى واقع ومستقبل صناعة الطائرات العسكرية لدى "بوينغ"؟

□ قطاع الطائرات العسكرية لدينا في وضع جيّد جداً، لدينا حالياً طلبيات كثيرة على مقاتلات F-18 وناقلات C-17 وهيليكوبتر "أباتشي". المجال الجديد بالنسبة إلى قطاع التصنيع العسكري لدينا، وموضع إهتمامنا الكبير، هو ما نقوم به في مجال التشبيك

اتفاقية لتطوير الكفاءات العربية

خلال زيارة قام بها مؤخراً إلى الإمارات العربية المتحدة، وقّع رئيس بوينغ لويس بلات ووزير التعليم العالي والبحث العلمي ورئيس مجمّع كلّيات التقنية العليا الشيخ نهيان بن مبارك آل نهيان إتفاقية تعاون مشترك بهدف تطوير العلاقة بين الكلّيات وشركة "بوينغ" في مجال البحث العلمي في قطاع تقنية الطيران.

وتنصّ الإتفاقية على تخصيص جائزة تقديرية من قِبل شركة "بوينغ" للمتميّزين في الأداء الأكاديمي، وخصوصاً في مجال الطيران، وتنصّ كذلك على تطوير برامج مشتركة لتشجيع الطلاب على التميّز من خلال تطوير أدائهم المهني، بالإضافة إلى توفير فرص التدرّج والعمل لدى "بوينغ" للخرّيجين المتفوّقين.

وصرّح بلات أن هذه الإتفاقية هي دليل آخر على إلتزام "بوينغ" بالعمل المثمر في العالم العربي بهدف خدمة قطاعاته المختلفة، كما أنها تؤكّد على إهتمام الشركة بتطوير تعاونها مع المؤسسات الأكاديمية المختلفة ومراكز التميّز في مختلف دول العالم.



المركزي. فتشبيك الأنظمة أمرٌ صعب جداً، ويتطلّب قدرات هندسية تفوق التصوّر، والكثير من الموهبة، ويتطلّب شركة كبيرة للقيام بالمهمّة، ونعتقد أنه لدينا من القدرات ما يخوّلنا لتشبيك الأنظمة الدفاعية حول العالم. وهذا لا يعني أن نقوم بتصنيع أو بشراء كافة الأجزاء التي تشكّل نظام التشبيك، بل سنكون الشركة التي تدمج هذه الأجزاء بعضها ببعض لتكوّن بيئة تشبيك مركزية، سواء للقوات البرّية أو البحرية أو الجوية، بحيث تعمل هذه القوات كمنظومة متكاملة، وليس كوحدات مستقلّة. ولدينا العديد من العقود لكلّ من هذه الخدمات، وهي غيث من فيض ما نتوقعه في هذا المجال. أعتقد أن التشبيك المركزي سيكون محور نشاطنا الدفاعي مستقبلاً. وسنستمرّ في بناء الطائرات العسكرية، لكن العائد الأكبر سيتولّد من تزويد الجيوش بأنظمة التشبيك المركزي.

◻ أين وصلت صفقة 767 مع سلاح الجو الأميركي؟

◻ ليس لدينا الكثير لنقوله في هذا المجال. تحقيق الحكومة حول عملية الشراء لم ينتهِ بعد، ولا يمكن الإدلاء بتصريح حتى يكتمل هذا الأمر. إذن لننتظر.

◻ هل لا زالوا ملتزمين بالصفقة؟

◻ لم يكن هنالك يوماً إلتزاماً بالصفقة، لم يكن هنالك يوماً صفقة، بل صفقة محتملة.

◻ ولكن الصفقة مرّت عبر ثلاث لجان في الكونغرس ووافقوا عليها، وبقي لديكم موافقة لجنة واحدة؟

◻ الشاري أو سلاح الجوّ الأميركي ملتزم جداً. إنهم يريدون طائرات تزويد الوقود 767 بشدّة، ولكن علينا أن نشقّ طريقنا عبر الإجراءات المتعلّقة بتوقيع العقود. أنا واثق أن التحقيق سيُظهر بأنه لم يتمّ القيام بأيّ شيء خارج عن النطاق. يجب إزالة الضباب قبل المضي قدُماً بالصفقة. حتى اللحظة أنا واثق جداً أننا سنحصل على الصفقة.

عقود الدفاع

◻ ما الذي يجري على صعيد العلاقة بينكم وبين وزارة الدفاع الأميركية؟ فقد تمّ أولاً إلغاء عقد صاروخ فضاء بمليار دولار، وبعده مشاكل حول صفقة 767 بقيمة 20 مليار دولار، وأخيراً إلغاء عقد هيليكوبتر "كومناتشي" بقيمة 38 مليار دولار؟

◻ هنالك خصوصية معيّنة لكلّ من القضايا. هيليكوبتر "كومناتشي" كانت نظاماً عسكرياً مهماً، كلّ البرنامج سار بشكل جيّد ولكن ليس بشكل نموذجي. كان هنالك بعض التأخير في البرنامج وعندما تعرّضت ميزانية الجيش للتخفيض كان عليهم إقتطاع بعض البرامج، فوقع إختيارهم على عقد "كومناتشي". لست متفاجئاً بذلك، لأنني أعتقد أنه يوجد العديد من البدائل لهذه الطائرة، ومن هذه البدائل هيليكوبتر "أباتشي" التي تصنعها "بوينغ"، ومع خسارة صفقة "كومناتشي" أتوقع أن تتحسن مبيعات "أباتشي" لدينا، لذلك لن يشكّل الأمر خسارة كاملة بالنسبة لنا. إذن، أعتقد أن الأمر لا يتعلّق بالعلاقة مع "البنتاغون"، ولا يتعلّق بالأداء، بل إنه مجرّد قرار كان عليهم إتخاذه تحت ضغط الأولويات، وأعتقد أن القرار الذي إتخذوه منطقي.



7E7: الطائرة الحلم

بقيادة شركة "بوينغ"، يقوم فريق دولي من كبريات شركات الصناعات الجوية والفضائية الأميركية والأوروبية واليابانية، بتطوير هذه الطائرة في مصانع "بوينغ للطائرات التجارية" الكائنة في إيفريت قرب سياتل في ولاية واشنطن.

وتتوفر طائرة "بوينغ" 7E7 الجديدة بثلاثة طرازات. ويتسع الطراز الأساسي إلى 200 راكب، ويبلغ مدى الطائرة 7800 ميل بحري (14500 كيلومتر). أما الطراز الطويل فيتسع لـ250 راكباً، بمدى 8300 ميل بحري (15400 كيلومتر). ويتسع الطراز الثالث من عائلة 7E7 لـ 300 راكب، ويبلغ مداها 3500 ميل بحري (6500 كيلو متر).

وإضافة إلى قدرتها على قطع مسافات تفوق سواها من الطائرات المتوسطة الحجم، فإن الطائرة الجديدة ستؤمّن لشركات الطيران توفيراً في استهلاك الوقود، بنسبة 20 في المئة أقلّ من أيّ طائرة أخرى عريضة البدن، كما ستطير بسرعات تبلغ 0,85 ماك.

وستعتمد أنظمة الطائرة 7E7 على مفهوم البُنية التكنولوجية المفتوحة، وستكون أسهل من تلك المستخدمة في الطائرات الحالية، كما أنها ستوفّر المزيد من القدرات الوظيفية. ويبحث فريق التطوير على سبيل المثال، في إضافة أنظمة لرصد حالة الطائرة، وإبلاغ أنظمة الكومبيوتر الأرضية تلقائياً عن إحتياجات الصيانة.

وتعمل "بوينغ" بالتعاون مع شركات "جنرال إلكتريك"، "برات آند ويتني" و"رولز رويس"، على تطوير محرّكات للطائرة الجديدة. ومن المتوقع أن يؤدي التطوّر الحاصل في تقنيات المحركات إلى تعزيز كفاءة طائرة 7E7 بنسبة تصل إلى 8 في المائة، وهو ما يمثل قفزة تقنية تقارب القفزة المحققة خلال جيلين من عُمر شريحة الطائرات متوسطة الحجم.

وقد وافق مجلس إدارة "بوينغ" أواخر العام 2003 على طرح طائرة 7E7 للبيع بشكلها النهائي. وسيبدأ الإنتاج في العام 2006، بحيث تقوم بأولى طلعاتها الإختبارية وتحصل على شهادات الإعتماد خلال العام 2007، ويبدأ تسليمها للزبائن من شركات الطيران ودخول الخدمة في العام 2008.

أما بالنسبة إلى صفقة 767، فمن الواضح أنه كان يتعلّق ببعض الإنحدار الأخلاقي في الشركة، وهذه العثرات الأخلاقية جعلتنا عُرضة لأناس يقولون: "توقفوا، نحن لا نريد أن نعقد الصفقات مع شركة غير أخلاقية". فتمّ إيقاف الصفقة في منتصف الطريق حتى يتمّ جلاء المسألة. مجدداً، لا أعتقد أن الأمر يتعلّق بعلاقة سيئة مع "البنتاغون" أو مع الإدارة الأميركية، بمقدار ما يتعلّق بشخص أو شخصين في الشركة قاموا بعمل غير قانوني، عمل عرّض موقعنا للخطر.

مباراة "بوينغ" - "إيرباص" التعادل سيد الموقف

تعزيز الأخلاقيات المهنية

□ البعض يعتبر أن سبب المشكلة هو عدم ذهابكم عبر القنوات الصحيحة؟

□ لقد كان هؤلاء الأشخاص يقومون بالأشياء بطريقة غير صحيحة. توظيف المسؤولة السابقة في سلاح الجوّ Darleen Druyun في الشركة تمّ بطريقة غير سليمة. لن أدافع عن هذا الأمر لأن ما تمّ القيام به أمرٌ خاطئ تماماً. هذه قضية أخلاقية علينا حلها جذرياً.

□ ما هي برأيكم الخطوات التي يمكن أن تعيد إليكم مكانتكم كشركة أخلاقية عريقة؟

□ يجب أن يُستكمل التحقيق. وأعتقد أن التحقيق سيدلّ أن الآنسة Druyun تمّ توظيفها بشكل غير سليم ولكن ذلك لم يؤثر في اتخاذ قرار شراء طائرات 767. أعتقد أنه إذا أثبت التحقيق ذلك، فسيؤدّي إلى اتخاذ قرارٍ بالمضي قدُماً في الصفقة.

□ وماذا عن صفقة صاروخ الفضاء وتهمة الحصول على معلومات سرية من شركة منافسة؟

□ في ما يتعلّق بصفقة صاروخ الفضاء وبسرقة المعلومات من الشركة المنافسة، فهذه مشكلة أخلاقية واضحة أيضاً. ما قمنا به كان خطأ، لقد اعترفنا بذلك. لقد تمّ تغريمنا، ومعاقبتنا. يجب علينا أن نتخطّى ذلك بحيث نستطيع القيام بالأعمال بطريقة أخلاقية، ويوجد لدينا الكثير من الناس في الحكومة الذين يريدون شراء الطائرات وصواريخ الفضاء والأقمار الصناعية منّا، فقط كلّ ما علينا القيام به هو أن نثبت بالدليل القاطع أننا شركة أخلاقية تماماً، وأنه يمكن أن نطوّر أعمالنا وندفع نشاطنا إلى الأمام من دون إخفاقات أخلاقية.

نمو الصناعات العسكرية سيعتمد على تشبيك الأنظمة الدفاعية

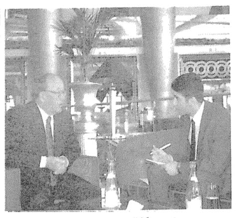
"بوينغ" و"إيرباص"

□ كيف تنظرون إلى مستقبل صناعة الطيران عالمياً؟

□ صانعو الطائرات أم شركات الطيران؟

□ شركات الطيران، فإذا لم تعمل الشركات فانتم لا تصنعون، أليس كذلك؟

□ (يضحك) نحن نشهد اليوم عودةً لنشاط حركة الطيران حول العالم. شركات الطيران الرئيسية في أميركا، مثل "يونايتد إيرلاينز" و"أميريكان إيرلاينز" و"دلتا"، مرّت بأوقات صعبة في طريقها للعودة إلى



بلات يتحدث إلى الزميل مروان النمر

الربحية، ورغم خفض التكاليف بشكل كبير، ورغم تحسّن العائد على المسافر (Load factor)، إلا أن هذه الشركات لا تحقق الأرباح حتى الآن. وهذا الأمر يشير إلى أن هناك مشاكل هيكلية حقيقية لديها عليها التعامل معها، وأعتقد أنها ستنجح في ذلك. وفي الوقت نفسه، هنالك نموّ كبير لشركات الطيران الاقتصادي (No Frills)، بسبب تجزئة السوق في كافة مناطق العالم تقريباً، ما يشكّل ضغطاً كبيراً على شركات الطيران العالمية الرئيسية، مثل "يونايتد" و"أميريكان" و"دلتا" و"بريتيش إيرويز" و"لوفتهانزا" وغيرها. وكلّ هذه الشركات عليها إعادة التفكير في خطط أعمالها، وأعتقد أنها سوف تقوم بذلك.

□ ...ماذا عن المصنعين وهل ستظلّ العلاقة بين "بوينغ" و"إيرباص" محكومة بالتنافس؟

□ إنها منافسة على المدى الطويل جداً، ومعظم الأسواق سيتمّ تقاسمها مناصفة بين الشركتين. النموذج الاقتصادي لتقاسم حصّة السوق هو النموذج الوحيد الذي أثبت جدواه.

□ ولكن منذ سنوات كانت "إيرباص" هي التي تتمنّى أن يكون لديها 50 في المئة من السوق، فما الذي تغيّر؟

□ حصة أيّ من الشركتين سوف تصعد وتهبط عبر فترات مختلفة، ولكنها ستبقى تحوم حول نسبة 50 في المئة. لا أعتقد أن لدى "إيرباص" أيّ رغبة أن يكون لديها 75 أو 80 في المئة من السوق، لأن الكثير من أرباحها ستُدمّر في طريقها للوصول إلى هناك. فالأمر لا يتعلّق بعدد الطائرات أو بحجم الطلبيات، بل بتحقيق الأرباح أولاً وأخيراً.

□ كيف تنظرون إلى السوق العربية؟ وما الذي تقومون به لتطوير أعمالكم فيها؟

□ إنها سوق مهمّة جداً بالنسبة لنا، إنها من الأسواق التي تشهد نمواً فوق المعدّل العالمي، لذلك نحن نتّخذ الخطوات اللازمة لتعزيز نشاطنا وتقوية تنظيمنا هنا. ونعلم أنه علينا أن نعزّز مستوى علاقاتنا وأن نغيّر في طبيعتها، وأن نبني النوع نفسه من العلاقات التي بنيناها في أجزاء مختلفة من العالم، وسوف نقوم بكلّ ما يلزم لنكون شريكاً أفضل للمنطقة.■

بنك لبنان والمهجر ش.م.ل.

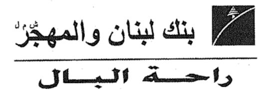
مستويات قياسية للأرباح
والقوة المالية والملاءة

اتبع بنك لبنان والمهجر منذ تأسيسه استراتيجية الاعتماد على نموّه القوي الذاتي المبني على ثقة زبائنه دون اللجوء إلى دمج أو شراء مصارف من خارج مجموعته.

ولحين اتضاح الرؤيا الاقتصادية والمالية العامة في لبنان، يستمر بنك لبنان والمهجر في التركيز على:

- تعزيز قوته المالية وملاءته وهي الاعلى حسب آخر الإحصاءات المنشورة عن المصارف الكبيرة في لبنان.

- تحقيق أعلى مستويات الارباح في القطاع المصرفي اللبناني وتخصيص الجزء الاكبر من هذه الارباح لزيادة اموال المصرف الخاصة واحتياطياته.



بنك لبنان والمهجر ش.م.ل.

مستويات قياسية للأرباح والقوة المالية والملاءة

أعمال الربع الأول من ٢٠٠٤

تميزت أعمال بنك لبنان والمهجر خلال الثلاثة أشهر الاولى من العام ٢٠٠٤
بنمو كبير مع تعزيز أرباحه القياسية بالنسبة للقطاع
كما يتبين من الأرقام التالية المقارنة مع الفترة نفسها من العام ٢٠٠٣.

• تعزيز المستوى الاعلى للارباح في القطاع المصرفي

بلغت الأرباح ٢٢,٣٩ مليون دولار أميركي خلال الثلاثة اشهر الاولى من العام ٢٠٠٤ مقابل ٢٢,١٩ مليون دولار أميركي للفصل الاول من العام ٢٠٠٣ وذلك رغم الاعباء الناجمة عن ازدياد السيولة وعلماً ان بنك لبنان والمهجر:

– يحافظ باستمرار على مؤونات احتياطية عامة حرة بلغت حوالي ٢٠ مليون دولار اميركي في ٢٠٠٤/٣/٣١ اضافة الى المؤونات الاحتياطية لقاء مخاطر حالية محددة.

– لا يحتسب ضمن ارباح المصرف المشار اليها اعلاه، كلياً أو جزئياً، الارباح الضمنية الهامة جداً الناجمة عن التحسن الحاصل في محفظة السندات المملوكة من المصرف وذلك نتيجة للتصنيف المحافظ الذي يتبعه بنك لبنان والمهجر.

• السيولة، بالغة الارتفاع وبازدياد مستمر

ارتفعت نسبة السيولة الجاهزة الصافية بالعملات الأجنبية من مجموع ودائع الزبائن بالعملات الأجنبية من ٦٥,٥٢٪ في نهاية آذار ٢٠٠٣ إلى ٧٠,٥٨٪ في نهاية آذار ٢٠٠٤. أما بالنسبة للسيولة بالليرة اللبنانية، فقد استمر المصرف بالحفاظ على سيولة جاهزة تفوق مجموع ودائع الزبائن بالليرة اللبنانية.

• معدل الملاءة تخطى ٣ مرات المعدل الدولي وفاق ضعف المعدل المطلوب في لبنان

علماً ان هذا المعدّل بلغ ٢٩,٧٧٪ في نهاية ٢٠٠٣ مع الاخذ بعين الاعتبار توزيع الارباح عن عام ٢٠٠٣.

• الاستمرار بالانفراد بأعلى تصنيف محلي +BBB لقوة ومتانة المصرف المالية

وذلك وفقاً لمؤسسة "كابيتال انتاليجانس" المختصة بتصنيف المصارف في الشرق الأوسط.

• ضبط المصاريف

رغم نمو المصرف بنسبة ٢٢٪، استمر المصرف بضبط مصاريفه التشغيلية حيث لم تتعدى نسبة زيادة هذه المصاريف ٨٪. وتجدر الإشارة إلى أن مصرفنا قد حقق في نهاية عام ٢٠٠٣ أدنى نسبة ٣٩,٣٧ ٪ للمصاريف مقابل المداخيل وفقاً للإحصاءات المنشورة لتاريخه عن المصارف الكبيرة في لبنان.

• الموجودات تتجاوز ٩ مليار دولار أميركي

بلغت الموجودات ٩,٠٢ مليار دولار اميركي بزيادة ١,٦٣ مليار دولار أميركي أي بنسبة ٢٢,٠٥٪. علماً أنه لا تحتسب ضمن الموجودات كافة الحسابات الواردة خارج الميزانية وذلك وفقاً للقواعد المحاسبية النافذة.

• الودائع تتجاوز ٨ مليار دولار اميركي

بلغت الودائع ٨,٠٢ مليار دولار أميركي بزيادة ١,٤٩ مليار دولار أميركي أي بنسبة ٢٢,٨٤٪ وذلك عدا عن الودائع الائتمانية الواردة خارج الميزانية.

• الاموال الرأسمالية: ٦٤٠,٨٦٥ مليون دولار اميركي

بزيادة ٧,٧٨٪ عن الفترة نفسها من العام الماضي علماً أن الأموال الخاصة الأساسية قد زادت بنسبة ١٣,٠٦٪ لتبلغ ٥٧٤,٧٨ مليون دولار أميركي.

• ارتفاع التسليفات للقطاع الخاص وانخفاض حجم سندات الخزينة اللبنانية

ارتفعت التسليفات للقطاع الخاص ١٢٤ مليون دولار أميركي أي بنسبة ١١,٧٪ علماً أن محفظة المصرف من سندات الدين بالعملات الأجنبية وسندات الخزينة الصادرة عن الدولة اللبنانية قد انخفضت بنسبة ١٣,٨٧٪.

• أفضل مصرف في لبنان

أختير بنك لبنان والمهجر "أفضل مصرف في لبنان" من قبل المؤسستين العالميتين Global Finance للسنة الثالثة على التوالي و Euromoney للسنة الرابعة على التوالي.

بنك لبنان والمهجر

راحة البال

أي تسليم وأي انسحاب؟

د. شفيق المصري

"إنّ زعماء العالم يدينون لـ شارون بالشكر لخطّته المتعلّقة بالانسحاب من جانب واحد من قطاع غزة وبعض أجزاء الضفة الغربية". هذا بعض الإطراء الذي وجّهه الرئيس بوش لـ شارون بمناسبة لقاء صحافي عقده في 2004/4/21، وكان سبق هذا الإطراء التزامات أميركية معلنة حققت لـ شارون مكاسب لم يكن يتوقّعها.

ولعلّ هذه المكاسب ناتجة عن عوامل ودوافع كثيرة لدى الرئيس الأميركي ذاته، وهي بالأساس استمرار لعلاقات وطيدة بين الرجلين.

إلاّ أنّ الظروف الراهنة جمعت اليوم عدداً من النقاط المشتركة بينهما، ولا سيما في سياق الوعد الإسرائيلي بالانسحاب من غزة وهو ليس انسحاباً، والوعد الأميركي بتسليم السلطة لحكومة عراقية وهو ليس تسليماً.

ومن الأمور المشتركة بين الرجلين وعلى سبيل المثال لا الحصر:

– أنهما (أي بوش وشارون) يقومان، تكراراً، بما يخالف القانون الدولي بذريعة الدفاع عن النفس. وهذه الذريعة ساقطة لأنها لا تستند إلى الشروط التي أوردها القانون الدولي الذي يحظر الدفاع الاستباقي عن النفس والضربات الاستباقية سواء في فلسطين أو في العراق.

– الدولتان الأميركية والإسرائيلية مصنّفتان وفقاً للقانون الدولي بأنهما قوّتان قائمتان بالاحتلال. وتُحدّد موجباتهما أصلاً بما يتفق مع أحكام اتفاقية جنيف الرابعة للعام 1949، والهادفة إلى حماية المدنيين الواقعين تحت الاحتلال.

– هما (بوش وشارون) يؤكّدان، إعلامياً، أنهما يحاربان الإرهاب بما ينسجم مع القرارات الدولية، وأنهما يحققان تقدّماً ملموساً لهذه الجهة. غير أن الواقع يشهد على تورطهما معاً في المستنقعين العراقي والفلسطيني.

– هما مدفوعان إلى وجوب التغطية على إحراجهما معاً: شارون متّهم بفضيحة مالية وبوش متّهم بفضيحة سياسية – أمنية. وهما يشعران بثقل المحاسبة إن لم يدفعا الأمور إلى الأمام لكي لا يتعرّضان للسقوط أمام شعبيهما.

– هما يعملان الآن على الإخراج المناسب لمسألتي الانسحاب والتسليم.

مكاسب شارون ■

والواقع أن المكاسب التي حصل عليها شارون من الرئيس الأميركي تزيد في اندفاعه المتهوّر على أكثر من صعيد:

فهو أكّد على موافقة الولايات المتحدة على التخلّي عن حق عودة الفلسطينيين إلى ديارهم، وعلى إبقاء المستوطنات الكبرى في الضفة الغربية وعلى عدم التشبث بالحدود العائدة للعام 1949 والمشار إليها تكراراً بعد 1967/6/5 أيضاً.

وهو (أي شارون) ضمن مرة جديدة ما سبق للرئيس الأميركي أن أعلنه وهو ضمان سلامة ورفاه إسرائيل كدولة يهودية.

وهو حصل على إقرار أميركي بحق إسرائيل في الدفاع (الاستباقي) عن نفسها بنفسها بما في ذلك تصفية وتفكيك المنظمات "الإرهابية" الفلسطينية.

وكذلك وافقت الإدارة الأميركية على إبقاء الترتيبات الإسرائيلية الأمنية مستمرّة (بما فيها مراقبة المعابر البرية والمائية والجوية لغزة والضفّة).

ولعلّ الأخطر من ذلك كله هو الموافقة الأميركية المعلنة على رفض حق عودة الفلسطينيين إلى ديارهم... إلخ.

ومن الطبيعي أن يسعى شارون إلى تثمير كل هذه المكاسب في رسم بل في تنفيذ مخططه المرسوم ويمكن تلخيصه بـ:

– الانسحاب الديمغرافي الاستيطاني من غزة والإبقاء على العناصر العسكرية الضابطة، ومن ثمّ التفاوض حول الجهة التي ستتولّى إدارتها بعد هذا الانسحاب الكامل. (وتقدّر الأوساط أنه لن يحصل قبل العام 2005 أي موعد استكمال بناء الجدار العازل).

– ضمّ الأجزاء المطلوبة – إسرائيلياً – من الضفة الغربية مع البقاء على القدس الكبرى الموحّدة وعلى المستوطنات الكبرى التي يقتضي شمولها بالجدار المتعرّج. وبذلك يمكن لإسرائيل أن تضمن "الحدود الآمنة التي يمكن الدفاع عنها".

– ولعل هذا الاعتراف الأميركي بالاحتفاظ بهذه الحدود الجديدة ينطبق على الجولان أيضاً أو أن شارون سيجعله كذلك.

– ولعلّ السيناريو الشاروني في هذا المجال يقضي بالانسحاب المستقبلي من بعض الضفة الغربية أيضاً – بعد استكمال الجدار – ويترك وراءه فلسطينين منفصلتين سياسياً وجغرافياً أيضاً: واحدة في غزة وثانية في ما يتبقى من الضفّة من دون تمكنهما من تحقيق أية دولة فلسطينية موحّدة.

أميركا والمأزق ■

أما بالنسبة للوجه الثاني من المسألة أي تسليم السلطة إلى حكومة وطنية في العراق في آخر حزيران/يونيو 2004 فإن ثمّة تعقيدات وسيناريوهات عديدة يمكن أن تبرز في هذا الصدد:

– فالتعقيدات تتعلّق بالأوضاع الأمنية والسياسية والاقتصادية التي تزداد حدّة في تفاقمها كما تزداد تعنّتاً في معالجتها. ولعلّ القرار الإسباني في الانسحاب من العراق وما تبعه من قرارات أخرى مماثلة يزيد هذه التعقيدات حدّة.

ولا يبدو أن الأمم المتحدة التي أصبحت الملاذ الأخير في هذا الشأن قادرة على الإمساك بالملف العراقي بعد أن بلغت حدّته هذا القدر من التأزّم والتعقيد.

وتتكرّر، حيال ذلك كلّه، المواقف والسياسات المتناقضة، فالأميركيون يصرّون على التزام موعد التسليم من جهة ويعلنون أن أية حكومة عراقية مقبلة لن تستطيع ضبط الأمن ولا توجيه السياسة ولا الإمساك بمفاصل الاقتصاد في هذا الموعد القريب. ثم يلوّحون أنه لا بدّ من بقاء القوات الأميركية في العراق لفترة سنتين على الأقل من أجل ضبط الأمور في العراق.

وإذا كان الرئيس الأميركي وفريقه الراهن يحاولون إخفاء بعض الحقائق والمعلومات، فإنهم غير قادرين على إخفاء الأكفان الواقعة يومياً بين الأميركيين. وليسوا قادرين أيضاً على منع نشر الكتب والتقارير التي تكذّب معظم الادعاءات الأميركية حول العراق ومحاربة الإرهاب، ويضاف إلى ذلك كله مواصلة التحقيقات والاستجوابات والاستنتاجات بهذا الأمر.

أما لماذا تؤكّد الإدارة الأميركية على ضرورة التزام موعد التسليم في نهاية حزيران/يونيو فإن الجواب يحتمل عدداً من التوقعات:

– أن يكون هذا الموعد باب انفراج ليس فقط للإدارة الأميركية للخروج من المستنقع العراقي وإنما للدول المشاركة في التحالف أيضاً. وبذلك يصبح هذا الموعد مناسباً لمعظم هذه الدول بدلاً من انسحابها على الطريقة الإسبانية المحرجة.

– أن يكون هذا الموعد متلائماً أيضاً مع بداية الحملة الانتخابية الأميركية بحيث يمكن توظيفه بشكل فاعل حول "ديمقراطية العراق" و"إنقاذ الشعب العراقي"... إلخ.

بعض السيناريوهات ■

أما السيناريوهات التي ترد في هذا السياق فمتعدّدة هي الأخرى ويمكن ذكر أبرزها:

– أن يصار إلى تطبيق الخطّة التي اتفق عليها أصلاً وهي أن تشكّل حكومة أو هيئة وطنية انتقالية شاملة في تمثيلها. وتقوم هذه الهيئة بالتحضير لاختيار جمعية وطنية في مهلة أقصاها كانون الثاني/يناير 2005. وتحضّر الجمعية الوطنية مسودّة الدستور وتحيلها إلى الاستفتاء قبل منتصف تشرين الأول/أكتوبر 2005. وبحلول منتصف كانون الأول/ديسمبر تنتخب حكومة أصيلة بموجب الدستور العراقي الجديد.

– أن يصار إلى استصدار قرار دولي عن مجلس الأمن يعطي لهذه الحكومة الانتقالية الأولى شرعية كاملة تمكّنها من التصرّف والتقرير وممارسة السياستين الداخلية والخارجية. وبذلك تستطيع هذه الحكومة الانتقالية معالجة الأوضاع العادية والطارئة. ولكنها تستطيع أيضاً – إذا تعثّرت هذه الخطّة الملحوظة أعلاه لأي سبب – أن توقع العدد المطلوب من القرارات. وقد تتوزّع هذه القرارات بين الموافقة على بقاء القوات العسكرية الأميركية في العراق ومنح التسهيلات اللازمة لها وبين طلب المساعدة العسكرية من الحلف الأطلسي وبين الموافقة على عقود إعادة الإعمار وامتيازات أو تخصيص القطاع النفطي أو ما عدا ذلك من القرارات الأخرى المطلوبة.

– أن يصار فعلاً إلى تكليف الأمم المتحدة بمعالجة الملف العراقي بحيث يتولّى مجلس الأمن ذاته تيسير وتسيير هذه المراحل الواردة أعلاه. ويشارك – عندئذ – في القرار الدولي عدد من الدول الأوروبية التي تطالب اليوم بمنح الأمم المتحدة دوراً أساسياً في هذا الاتجاه. على أن تحتفظ الولايات المتحدة بمركزيتين لا يمكن أن تتخلّى عنهما: مركزية عسكرية (قاعدة – مطارات – ثكنات ... إلخ) مستقرّة، ومركزية نفطية مهيمنة ومضمونة.

– أن يتّسم هذا التسليم بالأطر الشكلية فقط من دون أن تتغيّر الصورة عمّا هي اليوم في سياق العلاقة بين الأميركيين ومجلس الحكم الانتقالي. وعندئذ تستطيع الإدارة الأميركية أن ترضي، ظاهراً، الناخب الأميركي فيما هي متشبّثة فعلاً بكافة المقدّرات العراقية السياسية والأمنية والاقتصادية.

مطالب ومخاوف ■

ومن الواضح أن هذه السيناريوهات مرتبطة، مباشرة أو غير مباشرة، بالحوافز والاعتبارات الاقتصادية:

فبالنسبة لمسألة الانسحاب من غزة تجدر الإشارة إلى:

– أن إسرائيل تراهن على ثلاث مكافآت نقدية في مقابل هذا الانسحاب إضافة إلى المساعدات والتسهيلات والالتزامات الأخرى: كلفة الانسحاب ذاته وكلفة المستوطنات التي لن تدمّرها على عادتها وإنما على الأطراف الأخرى (أميركية – أوروبية – أمم متحدة...) أن تدفع ثمنها من أجل الاستفادة اللاحقة منها، وكلفة الترضية من أجل إعادة توطين هؤلاء في مناطق أخرى في إسرائيل أو في الأراضي المحتلة.

– وبما أن الرئيس الأميركي وافق على الاحتفاظ ببعض أجزاء من الضفة الغربية في مقابل الانسحاب المدني من غزة، فإن من المنتظر أن تسارع إسرائيل إلى الاستفادة من هذه الموافقة وتعمد إلى إنشاء مستوطنات جديدة أو إلى توسيع المستوطنات الموجودة أصلاً. والمتوقع هنا أن تتقاضى إسرائيل كلفة ذلك كله من الإدارة الأميركية ومن سواها أيضاً. ويُنتظر أن يكون استكمال الجدار ذاته ضمن هذه الصفقة أيضاً. وقد سبق لوزير المالية **بنيامين نتنياهو** أن صرّح أن إسرائيل ستستثمر بعشرات الملايين من الدولارات في مستوطنات الضفة الغربية، في سياق انسحابها من غزة.

– ولم تتردّد إسرائيل في الإعلان عن تصميمها إبقاء السيطرة العسكرية على المعابر البرية والبحرية والجوية لغزة من أجل مراقبتها من جهة ولأجل استيفاء ما يتيسّر لها من واردات وجمارك ورسوم من جهة أخرى. وتصرّح إسرائيل أن بقاءها العسكري في غزة لن يكون قصيراً.

– وقد أبدى مسؤولون إسرائيليون قلقهم من إمكانية الفشل الأميركي في العراق. ذلك أن المشروع الأميركي يهدف إلى ما هو أبعد من العراق ذاته باتجاه "الشرق الأوسط الكبير". ومن أهم بنود هذا الشرق الأوسط الكبير: اعتبار المنطقة كلها في دائرة واحدة. وبالتالي فإن هذا المشروع يضمن التطبيع مع إسرائيل من دون أية تسوية سياسية. وكذلك فإن إسرائيل بدأت بالفعل في استثمار هذه التغييرات الجديدة.

أميركا و"كعكة" العراق ■

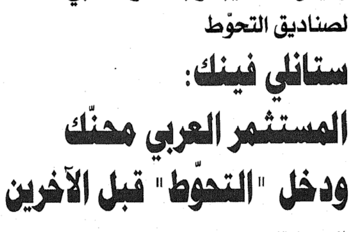
أما مسألة تسليم السلطة في العراق فهي محكومة أيضاً باعتبارات اقتصادية إلى جانب الاعتبارات السياسية – الأمنية الأخرى. والواقع أن هذا التسليم لن يشمل التخلّي الأميركي عن المقدّرات الاقتصادية العراقية. فالموضوع الاقتصادي في العراق يشمل إمكانيات الاستثمار النفطي من جهة والاستثمار في إعادة إعمار العراق من جهة أخرى. والواضح في هذا السياق أن الجانب الأميركي حريص على الإمساك بالاثنين معاً حتى بعد تسليم السلطة للحكومة العراقية. ولعلّ الهدف الرئيسي من هذا التسليم هو في استصدار الاتفاقيات والقرارات والضمانات التي تعطيها هذه الحكومة صفة شرعية للمستثمر الأميركي بالدرجة الأولى ومن ثم إلى بقيّة المستثمرين الآخرين.

– والمعروف أن الأوضاع الأمنية في العراق تعرقل حلقات الاستثمار المختلفة في شتى الميادين وذلك وفقاً لدراسات محلية ودولية. فهذه الأحوال الأمنية المتردّية أدّت إلى زيادة نسبة مخاطر الاستثمار وبالتالي إلى توقف أو حتى هروب معظم المستثمرين.

وتعتبر الإدارة الأميركية أن تسليم السلطة لحكومة عراقية قد توفّر الاستقرار المطلوب وبالتالي تحفّز الاستثمار من جديد.

–والاهتمام الأميركي بالعراق لا يقتصر عليه وحده. فالمشروع الذي ستعرضه الإدارة الأميركية عن "الشرق الأوسط الكبير" على مجموعة الدول الثماني يتضمّن بنوداً اقتصادية مغرية. ويمكن، بالتالي، الإفادة الحصرية من هذه العروض. كما يمكن أيضاً اعتماد المشاريع التي يتاح لها الاحتفاظ بربحية عالية من دون تشكيك ولا اعتراض.

ومن المنتظر أن تسعى الإدارة الأميركية إلى إقرار أمرين في الإطار البنيوي العراقي: فيدرالية النظام السياسي وليبرالية الاقتصاد الوطني. وهذا يعني أن التحضير قائم لتوفير قاعدة اقتصادية عريضة للقطاع الخاص. وهذا القطاع الخاص سيصبح الرافعة الأساسية للاستثمارات الأجنبية المقبلة في العراق. ولذلك نلاحظ الاهتمام الدولي باقتصاد العراق بعد الحرب وتتبّع الآراء والمواقف التي تؤدّي إلى الهدف المنشود. ■



في أول حديث لمطبوعة عربية
رئيس "مان" يبشّر بالعصر الذهبي لصناديق التحوّط

ستانلي فينك: المستثمر العربي محنّك ودخل "التحوّط" قبل الآخرين

لندن - مروان النمر

تقول الأسطورة أن ستانلي فينك كان يسبح يومياً من بيته إلى مكتبه عبر بحيرة زيوريخ السويسرية، ذهاباً وإياباً في الصيف البارد والشتاء القارس. ولكنها في الواقع مزحة ابتدعها أحد الأصدقاء، ليعكس فيها قدرة الرئيس التنفيذي لمجموعة "مان"، ورئيس مجلس إدارة "مان إنفستمنتس" على السباحة وسط التيارات المتعارضة لأسواق المال العالمية، ليحقق الأرباح بصعودها أو هبوطها.

الشركة التي أسّسها جيمس مان في العام 1783 لبيع السكر والبنّ، أصبحت اليوم أكبر مدير للاستثمارات البديلة وصناديق التحوّط حول العالم. وقد لعب فينك (46 عاماً) دور المهندس في صفقة بيع النشاط التجاري للشركة وإدراج "مان" في بورصة لندن العام 2000، ودخولها مؤشر FTSE لأكبر 100 شركة في بريطانيا، بالإضافة إلى شرائها شركة RMF في العام 2002، لتتحوّل الشركة اليوم إلى قوّة مالية ضاربة في قطاع يشهد تحطيماً للأرقام القياسية كلّ يوم. إذ قفز عدد صناديق التحوط من 300 صندوق العام 1990 إلى 6297 صندوقاً في نهاية العام 2003. وقفزت الاموال التي تديرها من 40 مليار دولار إلى 817 ملياراً. والتوقعات تشير إلى وصول عدد صناديق التحوّط إلى 25 ألفاً العام 2010، والأموال المُدارة إلى 5000 مليار دولار.

أما بالنسبة إلى "مان"، التي تشهد نموّاً سنوياً بمعدّل 47 في المئة، فقد تضاعفت الأموال التي تديرها المجموعة من 100 مليون دولار في العام 1987 إلى 38 ملياراً حالياً، بينها 5 مليارات من المنطقة العربية. ومن المتوقّع أن تقارب الـ 100 مليار دولار قبل حلول العقد المقبل.

وراء هذه الإنجازات والطموحات فريق عمل محترف يقوده ستانلي فينك الذي خصّ "الاقتصاد والأعمال" بأوّل مقابلة صحفية مع مطبوعة عربية.

▫ كيف تلخّص التطوّر التاريخي الذي مرّ به قطاع الاستثمارات البديلة، وخصوصاً صناديق التحوّط؟

▫ تطوّر قطاع صناديق التحوط في السنوات العشرين الأخيرة بشكل كميّ ونوعيّ، حيث كان في سنواته الأولى يتألّف من مجموعة غير مترابطة وغير محدّدة من شركات الاستثمار الفردية. أمّا اليوم فتحوّل إلى فئة متطوّرة جداً من الأصول تصل الاستثمارات فيها إلى نحو تريليون دولار. فقد تضاعف عدد صناديق التحوّط حالياً عشر مرات مقارنة ببداية التسعينات، كما تضاعفت الأموال المُدارة من قبلها أكثر من 15 مرّة. ولكن القطاع لم ينمُ فحسب، بل تطوّر بطريقة نوعية أيضاً.

هذا التطوّر الهائل الذي شهده قطاع صناديق التحوّط، والطلب القوي من قِبل المستثمرين الراغبين في الاستفادة من وسيلة الاستثمار هذه، أدّيا إلى قيام الحكومات، وآخرها الحكومة الألمانية، بفتح أسواقها أمام الاستثمارات البديلة. فالأموال الجديدة تصبّ اليوم في صناديق التحوّط بمعدّلات غير مسبوقة. إذ استقطبت هذه الصناديق خلال العام 2003 نحو 72,2 مليار دولار من الأموال الجديدة، بمعدّل نموّ يبلغ أكثر من 15 في المئة.

▫ ...ولكن هذه المسيرة لم تخلُ من بعض العثرات التي هزّت ثقة البعض بالقطاع؟

▫صحيح، هذه النقلة النوعية لقطاع صناديق التحوّط لم تخلُ من الصعوبات. فمثله مثل أي قطاع ناشئ، عانى قطاع صناديق التحوّط من الفضائح والإخفاقات المدوّية والتي كان أشهرها فضيحة LTCM في العام 1997، والمتعلّقة بالانتكاسة التي أصابت اقتصادات النمور الآسيوية. ولكن هذه العثرات أثبتت أنها من العوامل المحفّزة لتطوير الإدارة وتحسين مراقبة المخاطر وبالتالي لتعزيز الثقة بالأسواق. ويبدو قطاع صناديق التحوّط اليوم في حالة جيدّة جداً، ومن المتوقّع أن يواصل توسّعه ونموّه السريعين.

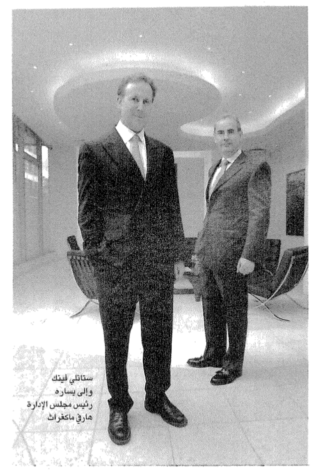
▪ الآتي أعظم ▪

▫ ما هي أبرز أسباب النموّ الملحوظ في نشاط مؤسسات الاستثمار البديل ؟

▫ بدأ التوسّع في نهاية التسعينات من القرن الماضي، عندما

صناديق التحوّط: من 7 آلاف إلى 25 ألف صندوق ومن 817 مليار دولار إلى 5 تريليون

نحقق المكاسب من صعود الأسهم أو هبوطها


ستانلي فينك
وإلى يساره
رئيس مجلس الإدارة
هارفي ماكغراث

شجّعت الفرص المتزايدة لتحقيق الأرباح داخل القطاع وتوسّع هامش الحرية في نشاطات الاستثمار البديل، أعداداً كبيرة من المضاربين ومدراء الاستثمار على تأسيس مجموعات لإدارة صناديق التحوّط. وبعد استراحة قصيرة لالتقاط الأنفاس في نهاية العام 2002 وبداية العام 2003، استعاد قطاع صناديق التحوّط وتيرة التوسع والنمو. فنحن نلحظ زيادة في الطلب من قِبل الشركات كما تُفتح أمامنا أسواق جديدة باستمرار نتيجة الإقبال المتنامي من قِبل المؤسسات الحكومية على صناديق التحوّط. فقد طلب صندوق المعاشات الحكومي في اليابان مثلاً، والمقدّر حجمه بنحو 300 مليار دولار، إذناً من الحكومة مؤخراً للاستثمار في منتجات الاستثمارات البديلة، بما في ذلك صناديق التحوّط. كما أن القوانين الجديدة التي تحكم الصناديق الاستثمارية في ألمانيا يُتوقع أن تسهم في فتح سوق كبيرة لصناديق التحوّط يُقدّر حجمها بنحو 100 مليار يورو.

▫ يرجع البعض نموّ صناديق التحوّط وتغير أساليب عملها إلى الإنتكاسة التي أصابت أسواق الأسهم العالمية، خصوصاً شركات الـ"دوت كوم"، فما مدى صحة ذلك؟

▫ إن تراجع البورصات بعد موجة الصعود في نهاية العقد الماضي، جاء في مصلحة صناديق التحوّط التي تستثمر في الأسهم والتي جنت بعض المكاسب من أسواق الأسهم في الأوقات الجيدة، كما تمكّنت نوعاً ما من النجاح في حماية الأرباح في الأوقات العصيبة. ونتيجة لذلك، فبينما كانت صناديق التحوّط التي تستثمر في الستراتيجيات العالمية الشاملة (أسلوب سوروس) تهيمن على الساحة في التسعينات، بانت في الوقت الحاضر الصناديق التي تعتمد أساليب استثمار تقوم على التحوّط في الأسهم هي المهيمنة.

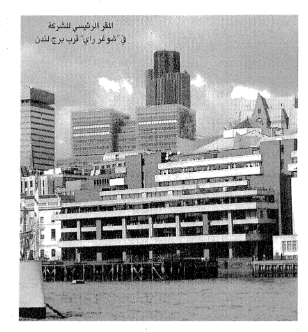
▫ ما هي رؤيتكم لحركة أسواق الأسهم خلال السنوات المقبلة؟ وكيف تخططون لمواكبة هذه التوقعات؟

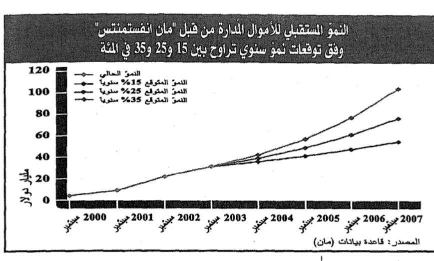
إذا بقيت حركة أسواق الأسهم أفقية للسنوات الخمس إلى العشر المقبلة، فمن المرجّح أن تركز المزيد من صناديق التحوّط على فرص المراجحة (Arbitrage)، بينما ستواصل المعاملات المستقبلية المدارة (Managed Futures) والستراتيجيات العالمية الشاملة رواجها الواسع أيضاً بفعل ارتباطها المحدود أو عدم ارتباطها كلّياً مع أسواق الأسهم ومع أساليب أخرى لصناديق التحوّط.

▫ مثل ماذا؟ هل يمكنك أن تعطينا فكرة عن أبرز هذه الأساليب؟

▫ هنالك نحو عشرين أسلوب استثمار بديل، خصوصاً في مجال صناديق التحوّط، مثل التحوّط في الأسهم أو أسلوب الاستثمار الموجّه بحسب الأحداث أو الستراتيجيات العالمية الشاملة أو المراجحة أو المعاملات المستقبلية المدارة أو صناديق الصناديق (Fund of Funds) كما أننا نشهد أيضاً ولادة عدد من الستراتيجيات الجديدة، أو الأساليب غير المطروقة التي بدأت بالظهور وقد تثبت جدواها في السنوات المقبلة. وآخر الأمثلة على ذلك هو تطوير سندات النكبات ومشتقات الطقس والتي تبدو قادرة على توليد عوائد كبيرة لسنوات عديدة مقبلة.

إن النموّ في المنتجات المشتقة (Derivatives) يدعم تطوّر قطاع صناديق التحوّط ويتيح فرصاً جديدة. فالأدوات المشتقة تسمح أولاً بإدارة المخاطر بفعالية أكبر وتتيح قدراً أكبر من السيولة لأسواق المال. كما أن إنشاء وتعديل المنتجات المشتقة، بدءاً من الأساسية منها وحتى المعقّدة، يتيح وسائل إضافية لمدراء صناديق التحوّط لتطوير ستراتيجيات مبتكرة أو لتعزيز الستراتيجيات الحالية.


المقر الرئيسي للشركة
في "شوغر راي" قرب برج لندن



المصدر: قاعدة بيانات (مان)

■ الرقابة والفقاعة ■

□ صناديق التحوّط من القطاعات المالية النادرة حول العالم التي تشهد طلباً أكبر من العرض نتيجة الطاقة الاستيعابية المحدودة لدى مدراء الصناديق، كيف تواجهون هذه المعضلة؟

لقد أسهم النموّ السريع في أصول صناديق التحوّط في إثارة موضوع الطاقة الاستيعابية، أيّ السعة لدى مدراء صناديق التحوّط، على الرغم من أن هذا الموضوع تم استدراكه جزئياً نتيجة توسّع الأسواق المالية على مدى عقود، ما ولّد فرصاً وخبرات جديدة في هذا المجال. إذ يبلغ إجمالي رأس المال المستثمر في البورصات العالمية حالياً نحو 30 ألف مليار دولار. ويقدر حجم أسواق المداخيل الثابتة الأميركية وحدها بنحو 21 ألف مليار دولار. وإضافة إلى النموّ المستمرّ في الأسواق العالمية، فإن الأعداد المتزايدة للمستثمرين في السوق وتنوّعهم سيضمن استمرار توفر الفرص، إذ أن التطلّعات وآفاق الاستثمار المختلفة لهؤلاء المستثمرين تكشف قصوراً في الاسواق، تسعى صناديق التحوّط للاستفادة منه.

هذا النموّ مسؤول كذلك عن ظهور سيل من المواهب وأساليب المضاربة الجديدة والمدراء الجدد الكفوئين. فقد أبلغ الفريق المسؤول عن اكتشاف المواهب الاستثمارية الجديدة في "مان إنفستمنتس" عن توفّر قدر أكبر من المواهب والكفاءات في مجال صناديق التحوّط من أيّ وقت مضى. كما تتوفر حالياً ضمن المجموعات الستراتيجية المتنوّعة حزمة أوسع من الأساليب الفرعية من أيّ وقت مضى، إضافة إلى وجود مدراء جدد يبرعون في أساليبهم الاستثمارية

العالم العربي وصناديق التحوّط

توقّع رئيس "مان إنفستمنتس" في منطقة الشرق الأوسط وآسيا أنطوان مسعد، أن تحقق استثمارات صناديق التحوّط في المنطقة العربية نمواً كبيراً يوازي على أقل تقدير النموّ الذي تسجّله الأسواق العالمية، والبالغ 20 في المئة سنوياً.

وتباشر "مان إنفستمنتس" أعمالها في المنطقة العربية منذ أن افتتحت أول مكتب إقليمي لها حول العالم في البحرين في العام 1985. وما زالت "مان" حتى هذا اليوم الشركة الوحيدة المتخصّصة بإدارة صناديق التحوّط التي تتواجد بشكل مباشر في العالم العربي. وأكّد أنطوان مسعد أن هذا الإهتمام البالغ بالمنطقة قابله إقبال كبير من المستثمرين، حيث تعتبر المنطقة من أبرز المساهمين في استثمارات "مان إنفستمنتس" حول العالم بنسبة تفوق الـ20 في المئة من الأموال التي تديرها الشركة. ويؤكّد أن "طموحنا هو المحافظة على نسبة الـ20 في المئة هذه، لكن هذا الامر ليس سهلاً مع النموّ الذي تشهده الشركة حول العالم".


أنطوان مسعد

السوق السعودية

وعن السوق السعودية قال مسعد: "نسعى للقيام بتحالفات مع مصارف سعودية لإطلاق منتجات مشتركة معها أو لتسويق منتجاتنا، بهدف استقطاب المؤسسات الكبيرة العامّة والخاصة التي تبحث عن فرص لتوظيف أموالها. وقد قطعت المفاوضات شوطاً كبيراً في بعض الحالات، في حين لا تزال في بداية الطريق في حالات أخرى. ويضيف "لم ينجح أحد بإطلاق صندوق تحوّط في السعودية حتى الآن، وإذا لم نكن اول من يقوم بذلك، فسنكون بالتأكيد بين الأوائل".

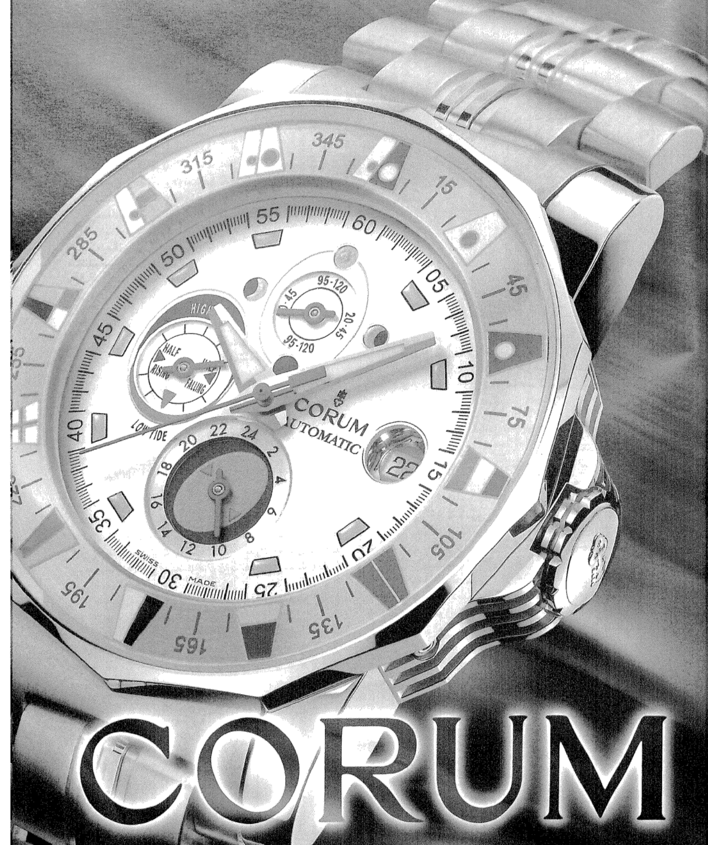
ويشير مسعد الى ان "معظم المستثمرين معنا من المنطقة العربية كانوا من الأفراد، أمّا اليوم فالمؤسسات بدأت تُقبل أكثر فأكثر حتى أصبحت تشكّل نحو 50 في المئة. كما أن المصارف وشركات التأمين الصغيرة والشركات الخاصة بدأت تدخل قطاع صناديق التحوّط تدريجاً".

وقال: "إن بعض الزبائن من العالم العربي ذوي الولاء يستثمرون أموالهم مع "مان" منذ دخولها المنطقة قبل نحو 20 عاماً. علماً أن معظم الذين يدخلون لأوّل مرّة يستثمرون بين مليون و20 مليون دولار، ويتطلّعون إلى منتجات ذات سجلّ أداء سابق (Track Record)، وغالباً ما يفضّلون الصناديق مضمونة رأس المال".

الثروات العربية الخاصة

وعن حجم الثروات الخاصة في العالم العربي، يقول مسعد إنها "تتجاوز ألف مليار دولار، وهي موزّعة بين نحو 300 ألف شخصية ثرية، ومن المتوقع أن يرتفع هذا الرقم إلى نحو 1500 مليار دولار بحلول العام 2007". ولكن مع ذلك، فإن أكثر من 98 في المئة من الـ72,2 مليار دولار من الأموال الجديدة التي استثمرت في صناديق التحوط خلال العام 2003 جاءت من أوروبا والولايات المتحدة الأميركية. وبطبيعة الحال، فإن جزءاً من هذه الأموال الجديدة قد يكون جاء من ثروات عربية مستثمرة في الخارج.

يُذكر أن "مان إنفستمنتس" لديها حالياً منتجات مطروحة بالتعاون مع مصارف ومؤسسات مالية عدّة في العالم العربي، مثل: البنك الأهلي المتحد – البحرين (13 منتجاً)، بنك مسقط – عُمان (منتجان)، بنك برقان – الكويت (منتجان)، بنك ABN Amro (منتجان)، بالإضافة إلى بنك الكويت والشرق الأوسط وبنك البحرين الوطني. كما توزّع منتجاتها عبر مصارف عدّة في لبنان من خلال نحو عشر اتفاقيات، ومنها بنك سرادار الذي اندمج مع بنك عوده مؤخّراً، بالإضافة إلى بنك المشرق وبنك دبي في الإمارات.


CORUM
AUTOMATIC
CORUM
«أدميرال كاب ماريه» عالم البحار والمحيطات بين يديك

المختارة، كما تنشأ ستراتيجيات استثمار جديدة.

▫ كيف سيتفاعل قطاع صناديق التحوط مع سعي العديد من الدول على تطوير البيئة القانونية والتنظيمية وتكثيف وسائل المراقبة والمساءلة والشفافية؟

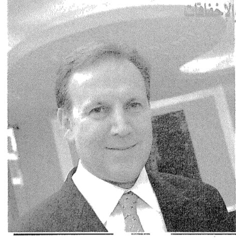
▫ الاستثمار المتزايد في صناديق التحوّط مقرونا بسعي الهيئات التنظيمية لتعزيز مراقبتها وإشرافها على نشاطاتها، سيقود على الأرجح إلى نقل القطاع إلى داخل البلدان المعنية (أونشور بدل أوفشور). وهذه العملية ستكون موضع مفاوضات مستفيضة بين الهيئات التنظيمية والمستثمرين وصناديق التحوّط، ولكنها من المؤكد ستؤدي إلى انتعاش اكبر في قطاع صناديق التحوط وجعله أكثر استقراراً.

مسيرة صناديق التحوّط لا تخلو من الفضائح والإخفاقات

من "الأوفشور" إلى "الأونشور" بعد تحسين البيئة التنظيمية

"التحوّط" 2 في المئة من الاستثمار العالمي وخطر الفقاعة عند بلوغ نسبة 10 في المئة

ميزة "مان" مواكبة توقعات المستثمرين وبناء شراكات ستراتيجية مع الموزّعين



والمسؤولية تقع على عاتق مدراء صناديق التحوّط لمواصلة تعاونهم الوثيق مع الهيئات التنظيمية لتحديد الشكل الذي سيكون عليه القطاع في المستقبل ولمواصلة شرح مزايا فئة الأصول هذه. وعلى المدراء أيضاً أن يكسبوا ثقة المستثمرين وأن يوسّعوا الطاقة الاستيعابية ويحسّنوا عمليات التبليغ وأن يستجيبوا للعملاء الذين يزدادون معرفة وتمرّساً بطرح المنتجات والخدمات الجديدة.

وبالطبع، فإن مدراء "صناديق صناديق التحوّط" (Fund of Hedge Funds) الذين سيواصلون إضافة قيمة كبيرة من حيث الأداء والخدمة، سيلقون إقبالاً متزايداً. كما سيكون هنالك دور كبير للصناديق التي تنجح في اكتشاف المدراء الأفضل أداءً الذين يقومون بالتمحيص والبحث الدقيق ويحافظون على شبكة العلاقات التي تضمن توفير السعة.

▫ البعض متخوّف من فقاعة قد تصيب قطاع صناديق التحوّط كما حصل لأسهم تكنولوجيا المعلومات؟

▫ طبيعة القطاعين مختلفة تماماً، والطريق طويل أمام صناديق التحوّط قبل أن تلحظ انحداراً ملحوظاً. إذ تشكّل صناديق التحوّط حالياً أقلّ من 2 في المئة من حجم الاستثمارات في الأسواق المالية العالمية. وبرأيي فإن التوازن سيحدث في مكان ما بين نسبة الـ5 في المئة والـ10 في المئة. مع الوصول إلى نسبة الـ10 في المئة، أعتقد ان الحجم الكبير للأسهم المتداولة عبر صناديق التحوّط قد يدمّر الكثير من القيمة المضافة التي توفرها هذه الصناديق. أمّا مع نسبة الـ5 في المئة فسيستمرّ الطلب متفوّقاً على العرض.

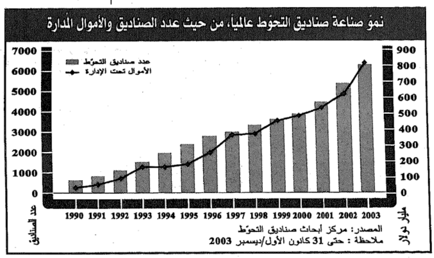
عصر ذهبي ولكن!

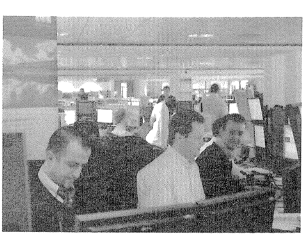
▫ يتهمّ البعض صناديق التحوّط بأنها استثمارات خطرة، كما أنها من خلال البيع على المكشوف تؤدّي إلى عدم الاستقرار في السوق، ما تعليقكم على ذلك؟

▫ هنالك انطباع عام أن مخاطر صناديق التحوّط كبيرة، ولكن إذا نظرنا إلى أداء صندوق صناديق التحوّط Glenwood على مدى 15 عاماً، نجد أنه يتمتع بمعدّل تذبذب يبلغ 6 في المئة، أيّ نصف معدّل التذبذب في أسواق الأسهم العالمية للفترة نفسها، وبالطبع أقلّ من أسواق السندات العالمية أيضاً. وفي أسوأ الحالات لا تتجاوز الخسارة في هذا الصندوق 13 في المئة من رأس المال، مقابل خسارة 34 في المئة في سوق الأسهم. أمّا بالنسبة لتأثير البيع على المكشوف على استقرار السوق، فإن حجم الأموال التي تديرها صناديق التحوّط حالياً حول العالم يبلغ نحو 817 مليار دولار، أقلّ من نصفها مستثمر في الأسهم، أيّ ما يوازي حجم أسهم شركة تأمين قابضة عملاقة واحدة.. لذلك فإن تأثير الصناديق على استقرار السوق محدود.

▫ كيف تلخّص أبرز التحدّيات التي تواجه صناديق التحوّط على المدين القريب والمتوسّط؟

▫ يمكننا أن نتوقّع عمليات دمج، وقيود على الطاقة الاستيعابية ومحاولات جاهدة لتوسيع هذه الطاقة، ومتطلّبات متغيّرة من المستثمرين، وبيئات تنظيمية وقانونية جديدة، وسعي متواصل نحو الابتكار والتطوّر والتقدّم. وكما ذكرت سابقاً، فإن مستقبل قطاع صناديق التحوّط هو بين يديّ مدرائه الذين يتمتعون بالمرونة الكافية للتكيّف مع هذه البيئة المتغيّرة، ولديهم رجاحة العقل والأموال لتطوير أسواق جديدة ولاستقطاب رؤوس أموال جديدة، والذين يستطيعون التطوّر لمواكبة كل هذه المتغيّرات والمستجدات.




صالة التداول الخاصة بـ"مان"

□ ما هي أبرز العوامل التي تلخّص إغراء صناديق التحوّط بالنسبة للمستثمرين وسبب إقبالهم عليها؟

□ أولاً، فرصة تحقيق نموّ في رأس المال على المدين المتوسط والبعيد حتى عندما تكون أسواق الأسهم أو السندات هابطة. ثانياً، عدم الارتباط نسبياً بالأصول التقليدية من خلال التنويع في المنتجات وستراتيجيات الاستثمار. ثالثاً، القدرة على تحسين عائد المحفظة وتقليل حجم المخاطرة. والأمر الأساسي هو ان نتائج صناديق التحوّط لا تعتمد إيجاباً على صعود الأسواق، أو سلباً على هبوطها، بل تعتمد بشكل كلّي على مهارة مدير الصندوق القادر على تحقيق العوائد المطلقة (Absolute Return) وليس النسبية مع صعود الأسواق وهبوطها.

□ هل تعتقد أن صناديق التحوّط وصلت إلى مرحلة النضج أو إلى بداية عصرها الذهبي؟

□ من الواضح أن قطاع صناديق التحوّط قد بلغ مرحلة النضوج. وقد ذكّرت أسواق البورصة الهابطة مؤخراً الكثير من المستثمرين بأن مكاسب الأسهم التقليدية معرّضة للمخاطر، ما شكّل سبباً مقنعاً للاستثمار في منتجات الاستثمارات البديلة التي يمكن أن توفر عوائد قوية معدّلة لأخذ المخاطر في الحسبان (Risk Adjusted Performance) في مختلف أحوال السوق. وهذا بدوره أفضى إلى الطلب القوي الأخير على صناديق التحوّط، كما أدى إلى اهتمام كبير من المؤسسات التي تقدّم الخدمات المالية التقليدية والتي ترغب في توسعة مجموعة منتجاتها. ونتيجة لكلّ ذلك، يمكننا القول بأن قطاع صناديق التحوّط يقف على أعتاب "عصر ذهبي" جديد. ولكن، وكما أوردنا سابقاً، فإن هذا العصر لن يكون خالياً من العثرات.

■ "مان" العلامة الفارقة ■

□ ما هي القيم الأساسية التي تحكم نشاط مجموعة "مان"؟

□ بالإضافة إلى القيم الأساسية التي تحكم عمل الشركات العالمية كافة، مثل المهنية العالية والاحتراف والإلتزام، فإن قيمتنا الأساسية تكمن في مواكبة توقعات زبائننا، والطريق إلى ذلك هو إدارة هذه التوقعات أولاً، إذ لا يمكن مواكبة توقعات مستثمر يريد عائداً بنسبة 50 في المئة سنوياً. لذلك يجب أن تكون هذه التوقعات منطقية لكيّ نستطيع التعامل معها وتحقيقها. أما القيمة الثانية فهي ولاء الموظفين وتقدير الشركة لهذا الولاء بشكل ماديّ ومعنوي. وأخيراً، فإن بناء الشراكات المتينة مع الموزّعين أمر بالغ الأهمية، إذ لا يمكن أبداً أن نقوم بالتوزيع المباشر في مكان يوجد لدينا فيه موزّعين وشركاء. لقد ارتكب غيرنا هذا الخطأ سابقاً، واعتقدوا أنه يمكنهم التحكّم بالنوعية من خلال التوزيع المباشر، لكنه خطأ مميت ولا أحد يستطيع أن يقوم بكلّ العمل لوحده.

□ وما هي المزايا التفاضلية لدى "مان إنفستمنتس" قياساً ببقية شركات الاستثمار البديل؟

□ مهارات جيّدة لإدارة الاستثمار، سجلّ أداء جيد على مدى زمني طويل، ابتكار وتوضيب المنتجات بشكل ممتاز، القدرة على توفير طاقة استيعابية كبيرة سواء عبر المدراء الموجودين أو الجدد، علامة تجارية قويّة في صناعة متشعّبة، الاستقلالية، توليفة فريدة من



مجموعة مان

تأسست مجموعة MAN plc في العام 1783 كشركة تجارة عالمية، وهي حالياً موفر عالمي لمنتجات وحلول الاستثمارات البديلة، بالإضافة إلى كونها إحدى أكبر الشركات المتخصّصة في مجال سمسرة المعاملات المستقبلية في العالم. وقد تمّ إدراج أسهم المجموعة في بورصة لندن في العام 1994، كما أنها ضمن مؤشر FTSE لأكبر 100 شركة مدرجة في بورصة لندن. وتبلغ القيمة السوقية للمجموعة نحو 8,9 مليارات دولار. ويعمل في المجموعة أكثر من 2500 موظف في 15 بلداً، وتقع مقرّاتها الرئيسية في كلّ من لندن وسويسرا.

وتضمّ المجموعة شركتين رئيسيتين هما:



1 – **مان إنفستمنتس:** تأسست العام 1983 كشركة عالمية مستقلّة في مجال الاستثمارات البديلة، وتعتبر من أكبر موفري صناديق التحوّط حول العالم. إذ طرحت أكثر من 400 صندوق استثماري، وتتولى إدارة أكثر من 38 مليار دولار، ويعمل فيها نحو 800 موظف. وتقع مقراتها الرئيسية في لندن وسويسرا، ولها مقرات إقليمية في البحرين ودبي وهونغ كونغ وطوكيو ومنتيفيديو وسيدني وشيكاغو وسان فرانسيسكو ونيويورك.

أما أبرز مدراء المحافظ الاستثمارية التابعين لـ"مان إنفستمنتس" فهم:

AHL	المعاملات المستقبلية المُدارة.
GLENWOOD	إدارة صناديق التحوّط.
Man Global Strategies	إنشاء وإدارة محافظ استثمارية تعتمد أسلوب التحوّط والستراتيجيات المتعدّدة.
R•M•F	توفير حلول صناديق تحوّط قوية للمؤسسات، إضافة إلى خبرات متخصّصة في مجال التمويل بالاقتراض والسند القابلة للتحويل.
westport	متخصّصة في مجال رأس المال المخاطر وشراء حصص الشركات.

2 – **مان فاينانشال:** أكبر شركة متخصّصة في سمسرة المعاملات المستقبلية حول العالم، وموفرة للخدمات الاستشارية وخدمات التخليص للعملاء من المؤسسات والشركات. وتباشر أعمالها من خلال مكاتبها في نيويورك، لندن، باريس وسنغافورة.

قنوات البيع وأكثر من 800 موظّف محترف.

□ هل صحيح أنه يمكننا أن نشهد قريباً صفقة تملّك توازي صفقة RMF التي تعتبر الأعلى في تاريخ "مان" بقيمة 870 مليون دولار؟ هل أنتم مستعدونّ لدفع مليار دولار مقابل عملية تملك مناسبة كما يُشاع؟

- لا أرى حالياً صفقة بحجم RMF، علماً أن حجم المال ليس المهمّ بل القيمة المضافة التي يمكن أن توفّرها أي عملية تملّك جديدة. ولا يمكن القول أنني أرصد مليار دولار أو مليارين، فالأمر ليس كذلك. نحن لسنا مهتمّين بشراء أصول، بل بشراء أصول غير مستخدمة لتوسيع الطاقة الاستيعابية لدينا ولتعزيز قدرتنا على إدارة الأموال الجديدة التي نستقطبها. كما أننا مهتمون بشراء نسب أقلّية في بعض الشركات حيث يمكن لـ"مان" أن تقدّم لهذه الشركات قيمة مضافة وتساعدها على النموّ. وأبرز الأمثلة على الشركات التي نسعى لاصطيادها، مدراء الصناديق متعدّدة الستراتيجيات ومدراء صناديق الأسهم على المدين القصير والطويل، وخصوصاً في آسيا.

■ الزينة على الكعكة

□ ما هي أهمّ الأسواق بالنسبة إليكم؟

□ سويسرا وألمانيا وأوستراليا والشرق الأوسط وهونغ كونغ ومونتفيدو.

□ ماذا عن بريطانيا؟

□ لا تشكّل أكثر من 0,5 في المئة.

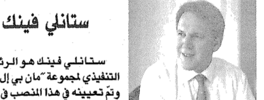
□ وما السبب وراء ذلك؟

□ يوجد في بريطانيا بيئة قانونية صعبة نتيجة الضربات العديدة التي أصابت المؤسسات والسلطات المالية، والتي نُسبت إلى صناديق التحوّط (مثل الهجوم على بنك أوف إنغلاند في العام 1992 من قبل جورج سوروس صاحب صناديق التحوّط التي تستثمر في الستراتيجيات العالمية الشاملة، والذي كلف البريطانيين خسائر بلغت 4 ملايين جنيه استرليني، علماً أن هذا النوع من الصناديق يشكل نسبة ضئيلة جداً من صناديق التحوط حالياً). كما أن البريطانيين والأميركيين لديهم ثقافة استثمار عميقة في الأسهم ويفضّلونها على سائر الأدوات. فالأسواق المالية في بريطانيا والولايات المتحدة الأميركية هي الوحيدة حول العالم التي لم تصبح يوماً تساوي صفراً، في حين أن سوق فرنسا المالية وصلت إلى الصفر، وكذلك ألمانيا واليابان وإيطاليا وغيرها.



النموّ المستقبلي لعدد صناديق التحوّط والأموال المُدارة حتى العام 2010 وفق توقعات نموّ سنوي تراوح بين 10 و20 في المئة

المصدر: مركز أبحاث صناديق التحوّط
حتى 31 كانون الأول/ديسمبر 2003، بلغ عدد صناديق التحوّط حول العالم 6297 صندوقاً والأموال التي تديرها 817 مليار دولار



ستانلي فينك

ستانلي فينك هو الرئيس التنفيذي لمجموعة "مان بي إل سي" وتمّ تعيينه في هذا المنصب في شهر آذار/مارس 2000. انضم فينك إلى "مان" – قادماً من "سيتي بنك" – في العام 1987 كمسؤول عن عمليات الدمج والتملّك والخزينة، ومن ثم أصبح المدير المالي للمجموعة في العام 1992 حيث ترأس الفريق المسؤول عن طرح أسهم المجموعة في بورصة لندن في العام 1994. وشغل فينك منصب العضو المنتدب في "مان إنفستمنتس" قبل أن يصبح الرئيس التنفيذي لمجموعة "مان"، وهو حالياً رئيس مجلس إدارة "مان إنفستمنتس" أيضاً.

□ وماذا عن سوق الولايات المتحدة الأميركية؟

□ الطبيعة القانونية الصعبة والنظام الضريبي المعقد اللذان يحكمان حركة صناديق التحوّط في الولايات المتحدة الأميركية هما التحدّي الأساس. وعلى الرغم من أن السوق الأميركية توفر فرصاً مستقبلية كبيرة بالنسبة لنا، إلا أننا ننظر إليها كـ"الزينة على الكعكة"، فحاضر الشركة ونجاحها المستقبلي لا يعتمدان بأيّ شكل من الأشكال على الأموال التي يمكن أن نستقطبها من أميركا الشمالية، بل على أسواقنا القائمة التي تنموّ بأرقام مذهلة حول العالم.

■ العرب والاستثمار

□ ما هي برأيك أبرز العوائق في وجه تدفّق الاستثمارات الأجنبية إلى العالم العربي؟

□ أنا أحترم الأنظمة كافة، ولكن طالما سألتني فأعتقد أن العالم العربي يعاني من عدم وجود استقرار سياسي، ومن غياب الرؤية الاقتصادية الواضحة، ومن ضعف أسواق رأس المال.

□...والحلّ؟

□ الاستقرار السياسي والاقتصادي، وجود رؤية اقتصادية وسياسية واضحة، تقوية أسواق رأس المال، خلق بيئة قانونية واضحة وقويّة، المزيد من الشفافية، خلق أدوات استثمارية مبتكرة وجديدة، وبالطبع فتح الأسواق أمام رأس المال الأجنبي بشكل صريح وواضح.

□ وماذا عن أداء المستثمرين العرب في صناديق التحوّط مقارنة بالمستثمرين العالميين؟

□ المستثمر العربي هو أحد أكثر المستثمرين حنكة ومهارة في العالم، وهو يبحث دائماً عن الفرص لتنويع محفظته الاستثمارية. وهذا هو السبب الذي مكّن "مان إنفستمنتس" من الدخول إلى المنطقة منذ 20 عاماً، في الوقت الذي كان فيه المستثمرون الآخرون حول العالم متردّدين في دخول قطاع صناديق التحوّط. وتعتبر المنطقة العربية من أبرز المساهمين في استثمارات "مان إنفستمنتس" حول العالم، من خلال مبالغ تفوق الـ5 مليارات دولار، أيّ ما يوازي 20 في المئة من الأموال التي نديرها. ■

مدير عام المؤسسة العربية لضمان الاستثمار فهد الابراهيم

خطة متكاملة للتوسّع والتطوير

أشرفت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار على استكمال استعداداتها لبدء انطلاقة جديدة في أنشطتها وتعزيز مساهمتها في تفعيل دور القطاع الخاص العربي في مجالي الاستثمار والتجارة. ويمثل نجاح الإدارة الجديدة للمؤسسة في زيادة رأس المال بمقدار 100 مليون دولار تدفعها الهيئات المالية العربية، حلقة رئيسية في هذه الاستعدادات. وهو الأمر الذي يرى فيه مدير عام المؤسسة فهد راشد الابراهيم تعبيراً عن عمق القناعة بدور المؤسسة وبضرورة تعزيز قدراتها. أما الحلقة الأخرى التي لا تقل أهمية فتتمثل في العمل على تنويع وتطوير عقود الضمان لا سيما تلك الخاصة بضمان الاستثمار لتتلاءم مع المتطلبات المتنوعة للمستثمرين ومع التغيرات في أنماط الاستثمار، حيث استعانت المؤسسة بأحد الخبراء الدوليين لإنجاز هذه المهمة. وتشمل الاستعدادات أيضاً مد نشاط المؤسسة ليشمل دولاً غير عربية بما يكفل تعزيز استفادة المصدر العربي من خدماتها.

أما الآلية التي طورتها المؤسسة لتوفير الضمان للصادرات العربية إلى العراق فلا تشكل حلقة إضافية في تطوير أنشطتها وحسب، بل مؤشراً على مقاربة مختلفة لتعامل هيئات العمل العربي المشترك مع القطاع الخاص والتفاعل الإيجابي مع تطلعاته وهواجسه وطرق عمله.

هذه القضايا وغيرها كانت موضع حوار أجرته "الاقتصاد والأعمال" مع مدير عام المؤسسة فهد راشد الابراهيم.

الكويت ـ الاقتصاد والأعمال

□ شهدت الاجتماعات السنوية للهيئات المالية في الكويت وضع اللمسات الأخيرة على زيادة رأس مال المؤسسة، فما هي أهمية تلك الخطوة في انطلاقة المؤسسة.

□ لا شك أن زيادة رأس المال ستعزز من المكانة المالية للمؤسسة وترفع من درجة تصنيفها الائتماني. كما ستعزّز من قدرتها على تلبية احتياجات المستثمرين والمصدرين العرب للضمان. حيث ستؤدي الزيادة إلى توسيع الطاقة التأمينية للمؤسسة من خلال رفع السقوف المحددة لعمليات الضمان والمحددة بموجب اتفاقية إنشاء المؤسسة. وتتمثل هذه السقوف كما هو معروف بسقف لإجمالي عمليات المؤسسة في الدول كافة يعادل خمسة أمثال رأس مال المؤسسة المدفوع مع الاحتياطي المتراكم. والسقف القطري اي حجم العمليات المسموح به في دولة واحدة والذي يجب أن لا يتجاوز رأس المال المدفوع ويمكن زيادته في حالات استثنائية ليعادل رأس المال مع الاحتياطي. كما يوجد سقف للعملية الواحدة يعادل 10 في المئة من رأس المال يرفع إلى 20 في المئة بالنسبة للعمليات التي تتمتع بأولوية خاصة كالاستثمارات التي تسهم بفاعلية في بناء الطاقة الإنتاجية للدولة المضيفة للاستثمار المضيف ويكون الضمان عاملاً أساسياً في تنفيذها.

ولما كانت كل هذه السقوف مرتبطة بحجم رأس المال، فإن ذلك يوضح الأهمية الحاسمة للزيادة التي تمّ إنجازها في زيادة الطاقة التأمينية للمؤسسة، وبالتالي في قدرتها على لعب دورها في توفير الضمان للمستثمرين والمصدرين العرب.

وقد ظهرت الحاجة إلى زيادة رأس المال منذ مدة طويلة ولكنها تحولت إلى قضية ملحّة بعد أن قامت المؤسسة بدفع تعويضات كبيرة عن تحقق مخاطر مغطاة في العراق، بعد قيام النظام السابق بغزو الكويت من دون أن يكون بالإمكان استرداد هذه التعويضات حتى الآن.

■ عقود جديدة ■

□ ماذا عن تطوير الخدمات والعقود بما يتناسب مع متطلبات المستثمرين والمصدرين العرب؟

□ إن زيادة رأس المال هي جزء من خطة متكاملة لتعزيز قدرة المؤسسة على تحقيق أغراضها الأساسية المتمثلة في الإسهام بتشجيع الاستثمار في الدول العربية وتنمية التجارة العربية البينية من خلال توفير الضمان للمستثمر والمصدر العربي ضد المخاطر السياسية والتجارية. وقد وردت الملامح الرئيسية لهذه الخطة في التقرير الذي وضعه عدد من الخبراء الدوليين بناء على قرار من مجلس مساهمي المؤسسة، حيث نصّ على ضرورة تطوير عمليات المؤسسة. وعليه فقد تم الاستعانة بأحد الخبراء الذين شاركوا في وضع التقرير وهو يعمل في المؤسسة الهندية لضمان الصادرات، لوضع تصور متكامل لتطوير العمليات واقتراح عقود جديدة. وتقوم المؤسسة حالياً بدراسة استحداث عقود خاصة بالتأجير التمويلي، وأعمال المقاولات والإنشاءات، إضافة إلى عقود الخدمات.

■ .. والى خارج الوطن العربي ■

ويترافق العمل على تطوير العقود وزيادة رأس المال مع العمل على مدّ نشاط المؤسسة ليشمل الدول غير العربية بحيث يتمكن المصدر العربي من التمتع بالتغطية التأمينية لصادراته المتجهة إلى دول غير عربية خصوصاً تلك التي تشكّل أسواقاً مهمة للصادرات العربية مثل إيران وتركيا والدول الأفريقية. كما يمكّن هذا التطور المؤسسة من تنمية عملياتها. وتسعى المؤسسة لتطوير هذا النشاط للاستفادة من التجارب الدولية مثل تجربة الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية "كوفاس" التي ترتبط بها بعلاقات جيدة وتجربة الوكالة الدولية لضمان الاستثمار "ميغا". كما ندرس تجربة المؤسسة

آلية مبتكرة لضمان الصادرات العربية إلى العراق



الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات. ولا شك أن توسيع نشاط المؤسسة ليشمل دولاً غير أعضاء يتطلب قدراً كبيراً من الدراسة المتأنية وتطوير آليات تحليل المخاطر واستحداث عقود جديدة ملائمة، وكل ذلك يحتاج إلى الإعداد الجيد لضمان تحقيق النتائج المرجوّة.

□ يلاحظ أن العقود المستحدثة تركّز على نظام ضمان الاستثمار فما سبب ذلك؟

□ يأتي ذلك في سياق مساعي المؤسسة لإعادة التوازن في عمليات المؤسسة بين عقود ضمان الاستثمار وعقود ضمان ائتمان الصادرات، إذ يستأثر الأخير بنحو 76 في المئة من إجمالي العمليات وكانت هذه النسبة خلال العام الماضي 74 في المئة، مقابل 26 في المئة. إذ أن تنويع عقود الضمان بما يتلاءم مع المتطلبات المتغيّرة والمتنوعة للمستثمر العربي، يشكّل إحدى الوسائل التي نبحثها لتحويل الطلب الكامن على خدمات ضمان الاستثمار إلى طلب فعلي بما يكفل زيادة عدد وحجم العقود.

ومن الوسائل التي يجري بحثها تسهيل الإجراءات البيروقراطية والإدارية المتعلقة بالترخيص للاستثمار وموافقة الدولة المضيفة على تمتّع المشروع بضمان المؤسسة. وقد قمنا بعقد سلسلة اجتماعات مع هيئات الاستثمار العربية لتقليص الوقت اللازم للحصول على الموافقة على الضمان، واقترحنا أن يترافق إعطاء الترخيص بالموافقة الضمنية على الضمان توفيراً للوقت حيث يؤدّي طول الفترة اللازمة للحصول على الموافقة إلى أن يصرف المستثمر النظر عن الضمان في كثير من الحالات.

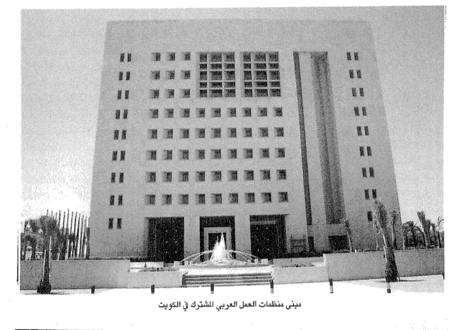
وأودّ التأكيد هنا على حرص المؤسسة على بناء علاقات وثيقة مع هيئات الاستثمار وتطوير إطار منظم للتفاعل وتبادل الرأي والمشورة بما يكفل تحديد المشاكل والعقبات أمام انسياب تدفق الاستثمارات الخاصة في الدول العربية. وقد اقترحنا على سبيل المثال أن تكون هذه الهيئات ممثلة في الاجتماع السنوي لمجلس مساهمي المؤسسة بصفة مراقب.

■ ضمان الصادرات للعراق ■

□ أعلنت المؤسسة عن آلية مبتكرة لتوفير الضمان للاستثمارات والصادرات العراقية إلى العراق، فما هي وكيف يمكن لرجال الأعمال العرب الاستفادة منها؟

□ تجدر الإشارة بداية إلى الأسباب التي دعت المؤسسة لابتكار مثل هذه الآلية، فالمعروف أن العراق كان يشكل قبل قيام النظام السابق بغزو الكويت، سوقاً ضخمة للصادرات العربية، وقد استجابت المؤسسة حينذاك للطلب الشديد من قبل المصدرين والمستثمرين العرب على خدمات الضمان التي توفّرها. ومع نشوب الحرب وتداعياتها تحقق جزء كبير من المخاطر المغطاة دفعة واحدة، ما استوجب قيام المؤسسة بدفع تعويضات كبيرة بلغت نحو 100 مليون دولار. ومع أن ذلك أدّى إلى ترسيخ مصداقية المؤسسة وتعزيز فعالية النظام العربي للضمان، إلا أنه خلق بالمقابل مصاعب مالية كبيرة للمؤسسة وأدّى إلى تقليص طاقتها التأمينية في مختلف الأسواق، كما أدّى عدم التزام العراق في ظل النظام السابق بإعادة دفع قيمة التعويضات إلى المؤسسة كما تنص اتفاقية إنشائها، إلى استحالة إبرام عقود ضمان جديدة في العراق.

ولكن مع زوال نظام صدام حسين وبدء عملية إعادة الإعمار في العراق، ومع تزايد حاجة المصدر والمستثمر العربي لخدمات النظام العربي للضمان، وجدت المؤسسة نفسها مطالبة بأن تجد الصيغة الملائمة التي تكفل قيامها بواجباتها كهيئة عربية في دعم جهود إعادة الإعمار في دولة عضو والقيام بواجباتها أيضاً تجاه المصدرين والمستثمرين من بقية الدول الأعضاء. وقد استندت تلك



مبنى منظمات العمل العربي المشترك في الكويت

المخاطر المغطاة بنظامي الضمان

نظام ضمان الاستثمار

يوفر النظام الضمان للاستثمارات العربية في الدول العربية ضد المخاطر السياسية التالية:

خطر المصادرة والتأميم: ويشمل أي إجراء تتخذه السلطات العامة ينجم عنه حرمان المستثمر من حقوقه الجوهرية على استثماره مثل المصادرة والتأميم وفرض الحراسة ونزع الملكية والاستيلاء الجبري ومنع المستثمر أو الدائن من استيفاء حقه أو التصرف فيه وتأجيل الوفاء بالدين.

خطر عدم التحويل: ويشمل أي إجراء من قبل السلطات العامة تقيّد قدرة المستثمر على تحويل أصل استثماره أو عوائده أو أقساط استهلاك الاستثمار إلى الخارج بالعملة الصعبة، كما يشمل التأخر في الموافقة على التحويل وفرض سعر صرف تمييزي.

خطر الحرب: ويشمل الأضرار التي تتعرض لها أصول المستثمر المادية نتيجة لعمل عسكري أو اضطرابات أهلية عامة كالثورات والانقلابات والفتن.

ضمان ائتمان الصادرات

يوفر النظام الضمان لائتمان الصادرات العربية ضد المخاطر التالية:

1 – المخاطر التجارية: وتشمل ما يلي:

– إفلاس المشتري.

– عدم وفاء المشتري بما استحق عليه للمصدر رغم قيام هذا الأخير بالوفاء بجميع التزاماته.

– رفض المشتري أو امتناعه عن استلام البضاعة المشحونة رغم قيام المصدر بالوفاء بجميع التزاماته.

2 – المخاطر غير التجارية: وتشمل ما يلي:

– إلغاء سلطات القطر المستورد لترخيص الاستيراد أو وقفه أو عدم تجديده أو منعها إدخال البضاعة المشحونة.

– منع سلطات قطر العبور العربي مرور البضاعة إذا ترتب على ذلك تعذّر وصولها إلى القطر المستورد أو زيادة نفقات الشحن نتيجة تغيير طريق البضاعة.

– استيلاء سلطات القطر المستورد أو قطر العبور العربي على السلع المشحونة أو حجزها أو مصادرتها.

– منع سلطات القطر المستورد المصدر من استيفاء حقه من المشتري عند حلول الأجل كتأجيل الوفاء به أو إسقاطه كلياً أو جزئياً أو منع المشتري من الوفاء للمصدر بحقه.

– اتخاذ سلطات القطر المستورد إجراء كالتأميم أو المصادرة أو فرض الحراسة أو نزع الملكية، يؤدي إلى عجز المشتري عن الوفاء بحقوق المصدر.

– عدم موافقة سلطات القطر المستورد على تحويل قيمة البضاعة المشحونة إلى عملة عقد التصدير، أو تأخرها في ذلك أو فرضها سعر صرف تمييزي.

– عجز المشتري أو تأخره في سداد المبالغ المستحقة للمصدر بسبب حدوث اضطرابات أهلية عامة أو أعمال عسكرية.

الصيغة إلى نص في اتفاقية المؤسسة يسمح لأي دولة عضو بفتح حساب خاص لدى المؤسسة تكون الاستفادة منه مقتصرة على مصدري ومستثمري تلك الدولة فقط.

وهكذا قامت المؤسسة بإبرام اتفاقية خاصة مع مصرف التجارة العراقي تلتزم السلطات العراقية بموجبها بسداد قيمة التعويضات التي تدفعها المؤسسة عن تحقق مخاطر مغطاة بعقود الضمان الجديدة، وذلك من موارد مصرف التجارة العراقي الذي يساهم فيه 12 مصرفاً دولياً من بينها "بنك الكويت الوطني" و"جي بي مورغان" و"كريديه ليونيه"، وتضخ فيه الأموال الخاصة بصندوق تنمية العراق والأموال الخاصة ببرنامج النفط مقابل الغذاء ما يعني تمتعه بملاءة مالية عالية.

ولكن على الرغم من أن الاتفاقية تضمن استرجاع المؤسسة لأية تعويضات تدفعها في العراق، إلا أن بلوغ العراق السقف المحدد باتفاقية المؤسسة لحجم العمليات في كل دولة عضو وعدم حل قضية المتأخرات، يحول دون قيام المؤسسة بإبرام أية عقود جديدة استناداً إلى أموالها الخاصة. فكان الحل إبرام اتفاقيات منفصلة مع من يرغب من الدول الأعضاء لفتح حساب خاص بها لدى المؤسسة تخصّص موارده لتوفير الضمان لائتمان الصادرات الموجّهة إلى العراق والعائدة لمواطني الدولة صاحبة الحساب فقط. ويكون هذا الحساب مستقلاً عن حسابات المؤسسة التي تديره لصالح الدولة المعنية ويستخدم لدفع التعويضات لمصدريها.

■ الآلية النموذج

□ ما مدى إقبال الدول العربية على الاستفادة من هذه الآلية؟

□ الحقيقة أن الدول الأعضاء لا سيما تلك التي يطمح المصدرون فيها إلى تنمية صادراتهم إلى السوق العراقية، قد أبدت ترحيباً كبيراً بهذه الآلية. وقد وافقت ثلاث دول على إبرام اتفاقية لفتح حساب مستقل لدى المؤسسة يخصص لضمان ائتمان صادراتها إلى العراق. وهناك خمس دول أخرى في سبيلها للموافقة.

□ **هل هناك تجارب مماثلة لضمان الصادرات إلى العراق، وأين تكمن أهمية الضمان؟**

□ الحقيقة أن المؤسسة كانت سباقة في تطوير هذه الآلية على المستوى العربي والإقليمي. ويمكن أن تشكّل نموذجاً يحتذى به من قبل هيئات الضمان الوطنية. أما على المستوى الدولي فقد قامت 16 وكالة ضمان وطنية لضمان الصادرات في الدول الصناعية بتوقيع اتفاقيات مماثلة مع مصرف التجارة العراقي بهدف زيادة القدرة التنافسية لصادراتها إلى العراق، وتشمل هذه الدول على سبيل المثال أميركا، بريطانيا، اليابان، ألمانيا، إسبانيا. وقد وفّرت هذه الدول نحو 2 مليار دولار لدعم صادراتها إلى العراق.

أما بالنسبة للشق الثاني من السؤال، فليس خافياً أن توفير الضمان لائتمان الصادرات بات عنصر أساسياً في التجارة الحديثة. فالضمان الذي يشمل المخاطر التجارية وغير التجارية، يؤدّي إلى تحفيز المصدر على توسيع تجارته لتشمل أسواقاً جديدة وعملاء جدداً لا تربطه بهم علاقات سابقة، من دون أن يتشدّد في طلب ضمانات قد لا يكون بإمكانهم توفيرها أو يمكنهم التعامل مع موردين لا يطالبون بتلك الضمانات. كما أن الضمان يشجع المصارف التجارية على توفير التمويل اللازم لعمليات التصدير ما يمكّن المصدر من منح تسهيلات بالدفع للمستورد. ومعروف أن هذه التسهيلات ومدتها تشكل عاملاً مهماً في اختيار المستورد للجهة التي يتعامل معها. ■

زيادة رأس المال شهادة ثقة بمصداقية المؤسسة وبدورها

الموازنة المصرية الجديدة العجز 30 في المئة



القاهرة – الاقتصاد والأعمال

جاءت الموازنة العامة المصرية للعام المالي 2004 – 2005 لتعكس الواقع الاقتصادي الراهن بما في ذلك الآثار التضخمية الناجمة من خطوة تحرير سعر الصرف التي أدت إلى إنفلات نسبي في أسعار السلع والخدمات.

وكانت دوائر الأعمال تتوقّع إجراءات حكومية أو حزمة سياسات مصاحبة للموازنة الجديدة من شأنها تنشيط الأسواق وكسر حالة الركود، بما يساهم في كبح جماح التضخم وتقليص سلبياته على شرائح ذوي الدخل المحدود والمتوسط.

غير أنّ بيان وزارة المالية المرافق لمشروع الموازنة حاول الإيحاء بأن الموازنة الجديدة تنحاز لصالح محدودي الدخل وتستهدف معالجة الإختلالات الناجمة عن ارتفاع الأسعار عبر زيادة الدعم المالي المخصص للسلع التموينية مع عودة العمل ببطاقات الدعم. غير أنّ ذلك جاء على حساب مخصصات الخطة الاستثمارية العامة. وثمة من يرى أن هذا التوجّه أدى إلى توفير دعم غير كافٍ من جهة وحرم شرايين الاستثمار من جزء كبير من المخصصات الحكومية التي كان من شأنها إنعاش الأسواق ولو خلال الربع الأول من العمل بالموازنة كما كان يحدث كل عام عبر طرح مشاريع إنشائية عدة (مدارس، مستشفيات، بُنى تحتية) تحرّك عجلة القطاع الخاص.

بالأرقام

حسب محلّلين ماليين تحدّثت إليهم **الاقتصاد والأعمال** فإن النقطة الإيجابية الأولى التي يمكن رصدها في مشروع الموازنة المصرية الجديدة تتمثل في سياسة المكاشفة والشفافية التي عبّرت عنها بنود الموازنة – وهي تعكس رؤية خاصة بالدكتور **مدحت حسانين**، وزير المالية – حيث لم تحاول وزارة المالية تجميل الواقع أو تزييفه بهدف الحصول على تأييد شعبي خادع، بل جاءت الأرقام لتعبّر بدقة عن الواقع الاقتصادي من دون كذب أو تجميل. وحسب الأرقام فإن إجمالي الإنفاق المالي الحكومي في العام 2004 – 2005 يبلغ 177،4 مليار جنيه – مقابل 142,5 مليار في العام الماضي – بينما لا يتجاوز رصيد الإيرادات 125,1 مليار جنيه ليصل بذلك إجمالي العجز في الموازنة الجديدة إلى 52,3 ملياراً وهو أكبر معدل عجز في تاريخ الموازنة، حيث يمثّل هذا العجز نسبة 10 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي؛ وهذا العجز يعود بدرجة أساسية إلى انكماش حجم الموارد نتيجة ضعف تحصيل الضرائب بسبب إفلاس وتصفية عدد من المشروعات وكذلك ضعف تحصيل الرسوم الجمركية نتيجة تنامي ظاهرة التهريب من المنافذ الجمركية إلى جانب ضعف أداء الاقتصاد الكلي. ولذلك ثمة من يخشى من تفاقم عجز الموازنة خلال السنوات المقبلة استناداً إلى بعض المعطيات، ومن ثمّ فإنّ نسبة الموارد إلى الإنفاق التي تدور حالياً حول 70 في المئة ربما تقترب من نسبة النصف خلال أقلّ من 5 سنوات وبالتالي يتمّ تمويل نصف الموازنة 30 في المئة هذا العام عبر طرح سندات وأذون خزانة واقتراض مباشر من البنوك والمؤسسات المالية العالمية.

■■

زيادة مبالغ دعم السلع وخفض حجم الإنفاق الاستثماري

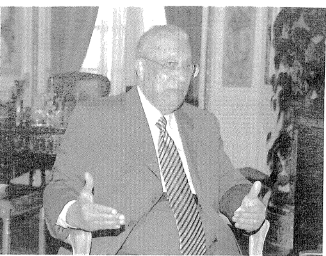
■

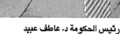
توقّع إيرادات ملياري جنيه من برنامج خصخصة الشركات

■■

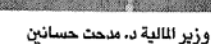
وهذا العجز الناتج عن زيادة الإنفاق بنسبة 11،2 في المئة مقابل نموّ الايرادات بنحو 7،4 في المئة هو المسؤول الأوّل عن تفاقم أزمة ملفّ المديونية المحلّية – تجاوزت 440 مليار جنيه حسب أحدث الإحصاءات الحكومية – وهو الملف الذي أخذ أبعاداً سياسية واجتماعية خطيرة في الفترة الأخيرة.

فإلى جانب تنامي حجمها، فإنّ المديونية تمثّل معضلة آنية للموازنة العامة حيث كان لا بدّ من تخصيص ما نسبته 28،3 في المئة من إجمالي الموازنة لخدمة الدين المحلّي والأجنبي لسداد الفوائد والأقساط وهي نسبة تكاد تقترب من ربع الموازنة، الأمر الذي يؤثّر سلبياً من دون شك على بقية بنود الموازنة؛ فعلى سبيل المثال نسبة المرتّبات والأجور تبلغ 24 في المئة من إجمالي الموازنة وينخفض مخصص الاستثمارات إلى 11،5 في المئة فقط، ويحصل الدعم على 8،8 في المئة من إجمالي الموازنة مقابل 8،5 في المئة هي حصة الحكومة من معاشات التقاعد. وتحصل القوات المسلّحة على 7،8 في المئة والمستلزمات السلعية والخدماتية على 2،7 في المئة ويخصص لتمويل عجز الهيئات الاقتصادية (مثل السكك الحديد والمواصلات) 1،4 في المئة من إجمالي الموازنة. وهكذا يحصل بند خدمة الديون على أكثر من 50 مليار جنيه وهي حصة تزيد على خفض المخصص للاستثمارات العامة البالغ 20،5 مليار جنيه حيث يتوزّع مخصص خدمة الدين بمعدّل 34





رئيس الحكومة د. عاطف عبيد



وزير المالية د. مدحت حسانين

مليار جنيه للدين المحلّي والباقي للدين الأجنبي.

في المقابل تراجع المخصص للأجور من 24،2 إلى 24 في المئة ومساهمة الخزانة العامة في المعاشات من 8،7 إلى 8،5 في المئة. وتراجعت الإستثمارات من 12،8 في المئة من إجمالي موازنة العام المالي الحالي إلى 11،5 في المئة من موازنة العام المالي الجديد، بينما قفز المخصّص للدعم من 8 إلى 16،6 مليار جنيه وبنسبة زيادة قدرها 105 في المئة وهو ارتفاع يعود بدرجة أساسية إلى انفلات سعر صرف الدولار وتأثيره على معدّلات أسعار السلع الرئيسية.

تراجع الموارد

ويمثّل تراجع الموارد العامة نتيجة تضافر عوامل عدّة المشكلة الأساسية التي تواجهها الموازنة المصرية في العام الجديد.

فبسبب 22 نوعاً من الرسوم والضرائب تتنامى ظاهرة التهرّب الضريبي والجمركي وتتراجع الحصيلة الأمر الذي يدفع الحكومة الى الاعتماد على الاقتراض الداخلي لتمويل العجز وهو الأمر الذي يحرم الاقتصاد القومي من جزء كبير من أموال الجهاز المصرفي كان يمكن ضخّها في شرايين الاستثمار وبالتالي تحرم الخزانة العامة من مزيد من الرسوم والضرائب فتكون النتيجة إحكام الدائرة المغلقة وتدور الموازنة في فلك العجز المزمن لسنوات طويلة مقبلة. يزيد على ذلك عدم واقعية بعض بنود الموارد في الموازنة الجديدة، فعلى سبيل المثال تتوقع وزارة المالية أن تحصل على ملياري جنيه من عائدات بيع بعض المشاريع المملوكة للحكومة في إطار برنامج الخصخصة، وهذا بالطبع من الصعب تحقيقه، حيث أن ذلك يعني ضرورة بيع مشاريع بما قيمته 6 مليارات جنيه خلال العام الجديد حيث تحصل وزارة المالية على ثلث حصيلة عائدات البيع حسب القانون بينما يخصص الثلث الثاني لتمويل المعاش المبكر للعاملين الذين يتم الإستغناء عنهم بعد بيع هذه المشاريع ويخصص الثلث الأخير لصندوق إعادة الهيكلة التابع لوزارة قطاع الأعمال والذي تستخدم موارده في إصلاح أوضاع الشركات الأخرى وسداد ما عليها من ديون للبنوك.

ويرى المراقبون أن تقدير المبالغ الناتجة عن الخصخصة يبدو مبالغاً فيه إستناداً إلى أرقام حصيلة الخصخصة في العام الحالي حيث لم تتجاوز هذه الحصيلة 114 مليون جنيه فقط فكيف ستقفز حصيلة الخصخصة من 114 مليون جنيه إلى 6 مليارات؟.

ستراتيجية متكاملة

مأزق تراجع الموارد هذا تسعى وزارة المالية لمواجهته عبر اعتماد ستراتيجية متكاملة تشمل محاور عدّة.

• المحور الأوّل لهذه الستراتيجية يتمثّل في زيادة حصيلة الجمارك والضرائب عبر إعادة هيكلة الشرائح الضريبية وتخفيض معدّل الضريبة مقابل زيادة حجم المجتمع الضريبي وترشيد الإعفاءات وذلك بموجب قانون جديد للضرائب انتهت وزارة المالية من إعداده ومن المنتظر إجازته من البرلمان خلال الأشهر القليلة المقبلة.

• المحور الثاني يتمثّل في ضغط وترشيد الإنفاق الحكومي غير الضروري إلى أقصى درجة ممكنة، الأمر الذي يوفّر للموازنة العامة أكثر من 20 مليار جنيه تذهب سنوياً سدى في بنود يمكن إلغاؤها ببساطة مثل بند السيارات الحكومية حيث تدرس وزارة المالية إلغاء هذا البند مقابل صرف بدل نقدي لكبار الموظفين.

• ويتمثّل المحور الثالث في تخليص الموازنة من عبء تمويل عجز الهيئات الاقتصادية عبر تحويلها إلى شركات قابضة تعمل على أسس اقتصادية وإنهاء عصر التسعير الاجتماعي لخدمات هذه الهيئات وفصل موازناتها عن الموازنة العامة وبالتالي تتحوّل هذه الهيئات في سنوات قليلة من الخسارة واستنزاف الخزينة العامة إلى الربح وسداد ضرائب للخزينة.

• المحور الرابع لستراتيجية وزارة المالية والذي يواجه مقاومة ورفضاً شعبياً يتمثّل في تخليص الموازنة العامة من أعباء خدمة الديون المحلّية وذلك بالتخلّص من هذه الديون كلياً عبر برنامج لمبادلة هذه الديون بأصول عامة مملوكة للحكومة؛ أيّ نقل ملكية هذه الأصول إلى هيئة المعاشات والتأمينات صاحبة النصيب الأكبر من المديونية المحلّية، وتشمل هذه الأصول الشركة المصرية للاتصالات ومعظم شركات إنتاج وتوزيع الكهرباء وهيئة السكك الحديد، على أن تحتفظ الحكومة بحق إدارة هذه الأصول لصالح وزارة التأمينات والشؤون الاجتماعية. هذه الخطة تواجه مقاومة شديدة داخل البرلمان وفي الأوساط السياسية والاقتصادية وهي مقاومة تستند الى مبررات عدّة منها ما يتعلّق بكيفية وأسس تقييم هذه المشروعات والعائد المتوقّع منها. ■

■■
عجز الموازنة يمثّل 10 في المئة من الناتج المحلي
■■

الرئيس بن علي يدشّن "دار المصدّر"

فضاء للقاء والتواصل ودعم المصدرين



الرئيس زين العابدين بن علي والى جانبه الوزير المنذر الزنايدي (إلى اليمين) وفريد التونسي

استكمالاً لما راهنت عليه تونس من خلال دعم التصدير وربطه بمستقبل البلاد، دشّن الرئيس **زين العابدين بن علي**، مطلع نيسان/أبريل الماضي، "دار المصدّر" في حفل حضره حشد من ممثلي القطاعين العام والخاص وفي مقدمهم وزير التجارة **المنذر الزنايدي** ورئيس مدير عام مركز النهوض بالصادرات **فريد التونسي**.

وكان المجلس الأعلى للتصدير الذي يرأسه الرئيس **بن علي** اتخذ قراراً بإنشاء دار المصدّر قبل بضع سنوات، ليقدّم أفضل الخدمات للمصدرين، ويساعدهم على التفاعل مع استحقاقات المنافسة المتزايدة في الأسواق الداخلية والخارجية، وليجمع تحت سقفه جميع الأجهزة والجهات المتدخلة في عمليات التصدير والتجارة الخارجية لتونس.

تخلّل حفل التدشين زيارة لمعرض نموذجي اشتمل على عيّنات من المنتجات التونسية التي نالت شهرة ونجحت في اختراق الأسواق الدولية، مثل الخزف والنسيج والصناعات الجلدية والمنتجات الزراعية حيث قال الرئيس **التونسي**: "إن رهانات كبرى تواجه الإنتاج الوطني بسبب اشتداد المنافسة"، داعياً إلى بذل المزيد من الجهود لرفع جودة الإنتاج وخفض التكاليف. كما تمت زيارة قسم الانترنت التابع لـ"دار المصدّر" وجرى الاطّلاع على الخدمات المقدّمة في هذا المجال، لا سيما مشروع تدريب المؤسسات التونسية على عمليات التجارة الإلكترونية الذي تبنّته المجموعة الأورومتوسطية.

تقوم دار المصدّر على مساحة نحو 10 آلاف متر مربع وتضم بناية من 6 طبقات وفضاءات مشتركة تشمل قاعة للندوات ومركزاً للانترنت وآخر للأعمال واللقاءات، وقاعة معارض ومكتبة للمصدرين ومكتباً للاتحاد التونسي للصناعة والتجارة، ومكتباً لاتحاد الفلاحة والصيد البحري، وصندوق اقتحام الأسواق الخارجية، إلى جانب مكاتب للإعلام والإرشاد والمساندة والدراسات والتكوين وشباكاً موحّداً لتسهيل الإجراءات وتقديم الخدمات الإدارية وتوفير المعلومات الضرورية للمتعاملين الاقتصاديين.

ويعتبر إنجاز هذا المشروع خطوة تضاف إلى مكتسبات تونس في مجال التصدير، وعامل دعم للمنتجين والمصدرين التونسيين لكسب الوقت وإيجاد الحلول لأية عراقيل يواجهونها، وهو أحد المنجزات المهمة للمجلس الأعلى للتصدير. ومن المهام المنتظر تطويرها عبر دار المصدّر، هو العمل الترويجي الخارجي ومنظومة الإعلام التجاري والتظاهرات الترويجية من معارض ووفود تجارية.

وقال **فريد التونسي**، خلال لقاء مع ممثلي وسائل الإعلام: "إن الهيكلة الجديدة لمركز النهوض بالصادرات، تجعله أكثر اقتراباً من مشاغل المصدرين، مع الأخذ في الاعتبار التحديات الاقتصادية المحلية والعالمية". وأضاف: "سيشارك المهنيون لا سيما الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة في التحضير للتظاهرات الترويجية، بما يحقق إضافة نوعية لهذه التظاهرات". ■

أيام تجارية تونسية في الأردن

العلاقات التجارية بين تونس والأردن كانت تحت المجهر لمناسبة الأيام التجارية التونسية في الأردن التي نظّمها مركز النهوض بالصادرات التونسي.

أشرف وزير التجارة التونسي المنذر الزنايدي، ونائب رئيس الوزراء ووزير الصناعة والتجارة في الأردن د. محمد الحلايقة على حفل افتتاح هذا الحدث تحت شعار "صنع في تونس" وحضره رئيس الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة الهادي الجيلاني ورئيس مدير عام مركز النهوض بالصادرات فريد التونسي وسفير تونس في الأردن وعدد من رجال الأعمال التونسيين. وشارك في الافتتاح أيضاً رؤساء الغرف الأردنية يتقدّمهم رئيس اتحاد الغرف حيدر مراد ورئيس غرفة الصناعة حاتم الحلواني وريم بدران المدير التنفيذي لمؤسسة تشجيع الاستثمار في الأردن.

وأكّد الوزيران الحلايقة والزنايدي على ضرورة تطوير التعاون الثنائي بين البلدين، وتبادل التجارب والخبرات في كثير من المجالات، تعزيزاً لاتفاقية التبادل الحر المبرمة بين تونس والأردن، كما شدّدا على المضي في تطوير التكامل الاقتصادي العربي لضمان نجاح منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

من جهة ثانية تميّزت الأيام التجارية التونسية في الأردن بمجموعة نشاطات أهمها اجتماع مجلس رجال الأعمال التونسي الأردني المشترك وتنظيم ندوة عن الاستثمار. ففي حضور الوزيرين الزنايدي والحلايقة تمّ التوقيع على محضر اجتماعات مجلس الأعمال من جانب كل من الهادي الجيلاني وحيدر مراد وحاتم الحلواني. وخلال التوقيع جرى التأكيد على أهمية الدور الذي يقوم به مجلس الأعمال، لاسيما في مجال زيادة التبادل التجاري، والبحث عن فرص جدية للاستثمار المشترك.

أما ندوة الاستثمار فترأسها كل من ريم بدران وفريد التونسي، حيث جرى عرض لمناخ وفرص الاستثمار في البلدين، وللامتيازات المقدّمة للمستثمرين.



الوزيران د. محمد الحلايقة والمنذر الزنايدي وبينهما الهادي الجيلاني

Acer Aspire 2000



وسّع امتيازاتك أثناء تنقلاتك

توصي أيسر باستخدام برنامج Microsoft® Windows® XP



تتميز أجهزة الكمبيوتر **أيسر أسباير ٢٠٠٠** باستخدامها أحدث تقنية للشاشات الواسعة وتقنية **Intel® Centrino™ Mobile Technology** المصممتين للمحترفين من مستخدمي أجهزة الكمبيوتر المحمول. ويعتمد تصميمها النحيف والخفيف على أحدث الابتكارات في تقنيات الشاشات لإبقاء **تطبيقات الوسائط المتعددة الخاصة بالتصميم** على مرأى العين طوال الوقت، بالإضافة إلى توفير أفضل الإمكانيات التي تحتاجها الـ **DVDs** و**الفيديو** لتقديم أعلى درجات الأداء خلال لحظاتك الترفيهية.

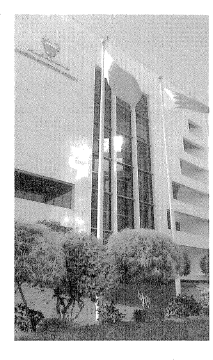
- Intel® Centrino™ Mobile Technology
  - Intel® Pentium® M Processor from 1.40GHz
  - Intel® PRO/Wireless Network Connection 802.11b
  - Intel® 855GM Chipset
- Microsoft® Windows® XP Home
- Standard 512MB DDR-333 memory (upgradeable to 2GB)
- 40GB or 60GB ATA/100 hard disc drive
- Slot-in DVD/CD-RW combo or DVD-RW drive
- 4-in-1 card reader supporting Secure Digital, SmartMedia, MultiMediaCard, Memory Stick
- 15.4" LCD TFT, viewing ratio 16:10, max. resolution of 1280 x 800 (WXGA), 16.7 million colors
- ATI Radeon 9200 chipset with 64MB DDR memory; support for DualView™
- 1 Year Carry In International Warranty

لمزيد من المعلومات، اتصل على الرقم: ٨٠٠٤٧١١

www.acer.ae



أرباح القطاع المالي والمصرفي زادت 40,4 في المئة



كشفت نتائج مسح القطاع المالي والمصرفي المبني على منهجية الحسابات القومية (القيمة المضافة Value Added) أنّ صافي الأرباح المجمّعة للقطاع المالي والمصرفي للعمليات المحلية (المصارف التجارية، الوحدات المصرفية الخارجية، مصارف الاستثمار، مؤسسة نقد البحرين، المصارف المتخصصة، محلات الصرافة ومكاتب التمثيل) قد ارتفع بشكل ملحوظ إلى 419,1 مليون دينار بحريني في العام 2003، مقابل 298,4 مليوناً في العام 2002، أي بزيادة نسبتها 40,4 في المئة، علماً بأن الأرباح المجمّعة للمؤسسات المالية المؤسسة في البحرين قد ارتفعت من 252 مليون دينار في العام 2002 إلى 460 مليوناً في العام 2003 أي بنسبة 83 في المئة.

المصارف التجارية

سجّلت المصارف التجارية خلال العام 2003 نموّاً في صافي الأرباح بلغ 31 في المئة، من 78 مليون دينار في العام 2002 إلى 102 مليون في العام 2003، كما ارتفع صافي أرباح الوحدات المصرفية الخارجية بنسبة 88 في المئة مقارنة مع العام 2002، من 146,4 مليون دينار في العام 2002 إلى 275 مليوناً في العام 2003.

وسجّلت مصارف الاستثمار نموّاً في صافي أرباحها بنسبة 205 في المئة، مقارنة مع العام 2002، حيث ارتفع صافي الأرباح من 27,5 مليون دينار في العام 2002 إلى 83,9 مليوناً في العام 2003.

وفي مقارنة بين أرباح المصارف والمؤسسات المالية التقليدية بأرباح مثيلاتها الإسلامية، يتّضح أن الأولى (المصارف التجارية والوحدات المصرفية الخارجية ومصارف الاستثمار) سجّلت ارتفاعاً في صافي الأرباح نسبته 46,3 في المئة (من 238,5 مليون دينار في العام 2002 إلى 348,8 مليوناً في العام 2003). وبالتفصيل، سجّلت مصارف الاستثمار نموّاً في صافي الأرباح بنسبة 120,4 في المئة، والوحدات المصرفية الخارجية بنسبة 59,6 في المئة، والمصارف التجارية بنسبة 13 في المئة.

المصارف الإسلامية

في المقابل، سجّلت المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية (المصارف التجارية والوحدات المصرفية الخارجية ومصارف الاستثمار) نموّاً في صافي الأرباح بلغ 33,1 في المئة، مقارنة بصافي أرباحها في العام 2002 (من 31,6 مليون دينار في العام 2002 إلى 42,1 مليوناً في العام 2003). وتوزّعت نسب النموّ على الشكل التالي: 37,2 في المئة لمصارف الاستثمار، 31,1 في المئة للوحدات المصرفية الخارجية و18,9 في المئة للمصارف التجارية.

أمّا محلات الصرافة، فارتفع صافي أرباحها من 2,75 مليون دينار بحريني في العام 2002 إلى 2,78 مليون في العام 2003 أي بنسبة 1,0 في المئة.

كما ارتفع صافي أرباح المصارف المتخصصة (بنك الإسكان وبنك البحرين للتنمية) من 0,5 مليون دينار في العام 2002 إلى 1,11 مليون دينار في العام 2003 أي بنسبة 124 في المئة.

وبناءً على هذه النتائج الإيجابية لعمليات القطاع المصرفي والمالي فمن المتوقّع أن ترتفع نسبة مساهمة القطاع في الناتج المحلي الإجمالي للعام 2003. ■

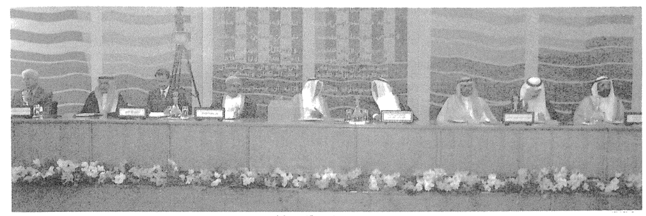
إعفاء شركات الوساطة الأجنبية من شرط الشريك المحلي

وسّعت مؤسسة نقد البحرين نطاق تحرير أنشطة الوساطة المالية لتشمل إضافة إلى إعفاء شركات الوساطة الأجنبية من شرط الشريك المحلي، السماح للوسطاء بممارسة مجموعة واسعة من الأنشطة تحت ترخيص واحد للوساطة. وتشمل الأنشطة أعمال الوساطة في أسواق المال والسلع وأنشطة الوساطة في الأوراق المالية.

وقال مدير إدارة رقابة المؤسسات المالية في المؤسسة عبد الرحمن الباكر: "إنّ الاشتراط السابق بضرورة وجود شريك بحريني بحصة لا تقل عن 51 في المئة كشرط لعمل هذه الشركات في البحرين تمّ رفعه قبل خمس سنوات من الآن". إلّا أنه أشار إلى أنّ "المعلومات المتعلقة برفع هذا القيد الرئيسي على شركات الوساطة ليست معروفة على نطاق واسع". لذلك أوضح: "أنّ مؤسسة نقد البحرين تسمح للشركات الأجنبية المؤسسة برأس مال أجنبي 100 في المئة بالعمل في البحرين وممارسة الأنشطة المتعلقة بالخدمات المالية، كما أن المؤسسة قامت أيضاً بتوسيع نطاق أنشطة الوساطة المقدمة تحت الترخيص المطلوب ليغطي مجموعة من الأنشطة المالية".

وكانت مؤسسة نقد البحرين أعلنت في الشهر الماضي إلغاء شرط الشريك المحلي بالنسبة للشركات الأجنبية العاملة في مجال وساطة التأمين وتقدير الخسائر.

وأكّد الباكر "أنّ هذه الخطوة، التي تهدف إلى إزالة العقبات أمام الشركات الأجنبية، تأتي في إطار ستراتيجية المؤسسة الرامية إلى تعزيز وتطوير قطاع الخدمات المالية"؛ وأمل "أن يؤدي هذا القرار إلى تشجيع الشركات الدولية لتتّخذ من البحرين قاعدة لعملياتها الإقليمية".



الجلسة الافتتاحية للاجتماعات

الاجتماعات السنوية المشتركة للهيئات المالية العربية

قرارات بالتوافق المسبق بين كبار المساهمين

الكويت - الاقتصاد والأعمال

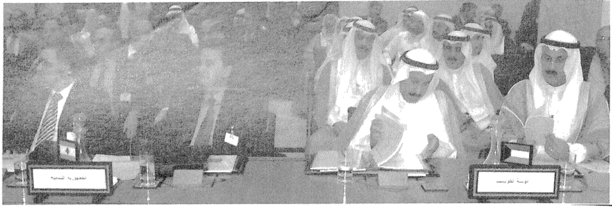
الاجتماعات السنوية المشتركة للهيئات المالية العربية، التي استضافتها دولة الكويت في 14 نيسان/أبريل الماضي، وافتتح أعمالها رئيس مجلس الوزراء الكويتي الشيخ صباح الأحمد الجابر الصباح، جاءت عادية في القضايا المطروحة وكذلك في المداولات والقرارات الصادرة عنها، ما أدى إلى اختصار الاجتماعات إلى يوم واحد بدلاً من يومين كما كان مقرراً. فقد تم عقد خمسة اجتماعات منفصلة لمجالس محافظي ومساهمي كل من الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، صندوق النقد العربي، المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا والهيئة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي.

لم تشهد الاجتماعات طرح أية قضايا ساخنة كما كان يحدث قبل سنوات عدة في هذه الاجتماعات. ويعكس هذا الأمر حالة من التناغم بين الإدارات التنفيذية للهيئات وبين مجالس المحافظين والمساهمين الممثلة لحكومات الدول العربية. وقد جاء هذا التناغم بعد تطورين مهمين: الأول، هو تعميم صيغة مجالس الإدارات كحلقة وسط بين الحكومات والإدارات التنفيذية، الأمر الذي أدى إلى تفعيل عملية الرقابة والإشراف من قبل الحكومات. والثاني، هو نجاح دول الخليج باعتبارها المساهم الأكبر في رؤوس أموال مختلف الهيئات المالية في "خلجنة" المناصب القيادية فيها.

وهكذا فقد تحوّلت الاجتماعات السنوية المشتركة إلى مناسبة "لمباركة" قرارات توافقية يتم التوصل إليها مسبقاً لا سيما بين الدول ذات المساهمات الأكبر. وقد ظهر ذلك جلياً في طبيعة القرارات الصادرة على قلتها. فإلى جانب إقرار الحسابات الختامية واعتماد الميزانيات التقديرية لكل هيئة، فقد "تكررت" القرارات المتعلقة بالقضايا الرئيسية التي انحصرت عملياً في مساهمة الهيئات المالية العربية في زيادة رأس مال المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، والتزامات العراق المالية تجاه الهيئات واستئناف نشاطها فيه، إضافة إلى اقتطاع نسبة قدرها 10 في المئة من أرباح بعض المؤسسات لدعم الشعب الفلسطيني.

رأس مال المؤسسة

كانت مجالس محافظي ومساهمي الهيئات العربية قد وافقت على تغطية الزيادة المقررة في رأس مال المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بمبلغ 100 مليون دولار، على أن يبدأ تسديد المبالغ المقررة لكل هيئة العام 2003، ولكن ظهرت مشكلة تتعلق بطبيعة الحقوق والواجبات المترتبة على اكتساب عضوية المؤسسة بحكم المساهمة في رأس مالها. فاكتساب حقوق العضوية بشكل مطلق يعني السماح لمدراء الهيئات بالتدخل في عمل الإدارة التنفيذية للمؤسسة، خصوصاً في ما يتعلق بالتصويت على القرارات حيث تستند القوة التصويتية على حجم المساهمة، أي أن بعض الهيئات سيكون لها قوة تصويتية أكبر من غالبية الدول الأعضاء. ولما كان ذلك غير جائز، فقد تم التوصل إلى صيغة توافقية انعكست في قرارات الهيئات الخمس. وتتمثل هذه الصيغة بأن تكتسب الهيئات المساهمة عضوية المؤسسة وأن تتحمل سائر التزامات وحقوق العضوية بما في ذلك التصويت على القرارات في اجتماعات مجلس المؤسسة، ولكن بشرط أن يتم التصويت لصالح الجانب الذي يمثل أغلبية أصوات الدول الأعضاء. وهو الأمر الذي يعني عملياً استبعاد القوة التصويتية للهيئات المالية.



الوفدان الكويتي واللبناني

قضية العراق .. مؤجلة

القضية المهمة الأخرى تتعلّق باستئناف عمليات الهيئات في العراق وكذلك التزامات العراق المالية تجاه الهيئات وأبرزها التزاماته تجاه المؤسسة العربية لضمان الاستثمار المتمثلة في تسديد قيمة التعويضات التي دفعتها المؤسسة للمستثمرين والمصدّرين العرب مقابل تحقق المخاطر المغطاة قبيل حرب الخليج الثانية وجاءت القرارات بشأنها موحّدة بين كافة الهيئات وتقضي بتفويض مجالس الإدارات والإدارات التنفيذية باتخاذ الإجراءات المناسبة للتسوية عند قيام سلطة شرعية في العراق معترف بها.

الجلسة العامة

تقوم صيغة الاجتماعات السنوية المشتركة للهيئات المالية العربية على عقد جلسة افتتاحية عامة تليها اجتماعات منفصلة لكل هيئة. وقد افتتح الجلسة العامة رئيس مجلس الوزراء الكويتي الشيخ **صباح الأحمد الجابر الصباح** بكلمة أكّد فيها على اهتمام الدول العربية بالعمل العربي المشترك، معرباً عن ارتياحه لما قدمته الهيئات المالية العربية طيلة مسيرتها من عطاء وعمل. وشدد على حرص دولة الكويت على دعمها بما يمكنها من الوفاء بالتزاماتها ومواصلة أدائها لدورها بفاعلية وكفاءة في خدمة التنمية العربية.

وقال الشيخ **الصباح** أن الكويت ستستمر دوماً في دعم العمل العربي المشترك وأطره المؤسسية انطلاقاً من موقفها المبدئي بأهمية لمّ شمل الأمة العربية وتعبئة إمكاناتها لمواجهة التحدّيات في مختلف الميادين الاقتصادية والاجتماعية والسياسية. وتطرق إلى جهود الكويت منذ نيل الاستقلال في تقديم العون الإنمائي إلى الدول العربية لدعم المشاريع التنموية عن طريق المساهمة في تمويلها عبر الهيئات الوطنية والعربية والدولية.

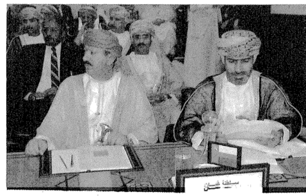
ودعا رئيس مجلس الوزراء الكويتي المؤسسات المالية العربية إلى لعب دور رئيسي لمساندة جهود الدول العربية في علاج الإختلالات التي تعيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتحقيق النمو الاقتصادي وزيادة مستوى الرفاهية للشعوب العربية.

أمّا وزير الاقتصاد الوطني في سلطنة عُمان ورئيس الدورة الحالية للاجتماعات السنوية المشتركة للهيئات المالية العربية **أحمد بن عبد النبي مكي** فأكّد على أهمية دور هذه الهيئات في إنماء الاقتصادات العربية. وأشار إلى ضرورة "تحديد الموقع الذي نريده للاقتصاد العربي بشكل يساعد في تجديد المسار والطبيعة والخصائص للاقتصادات العربية وتصليح أوضاعها، ويجعلها كفيلة بتفعيل الطاقات لجميع المنظمات والمؤسسات العربية".

وأشار الوزير **مكي** إلى محدودية نتائج الجهود التي بذلتها الدول العربية خلال العقدين السابقين في تنفيذ البرامج الإصلاحية لاقتصاداته معتبراً أن الأداء الحالي للاقتصادات العربية لا يتناسب مع التحديات ولا مع الإمكانات المادية والبشرية. وأوضح أن نسبة السكان العرب الذين يبلغ متوسط دخلهم اليومي دولارين تصل إلى 20 في المئة من إجمالي سكان الدول العربية، أي نحو 59 مليون نسمة، في حين أن نسبة الذين يراوح متوسط دخلهم اليومي بين دولارين وخمسة دولارات تصل إلى 52 في المئة أي نحو 153 مليون نسمة.

الصندوق العربي للانماء الاقتصادي والاجتماعي 4.5 مليارات دولار للتنمية

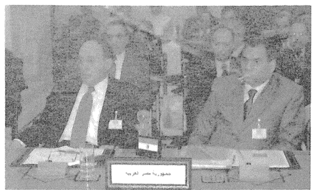
بيّن تقرير المدير العام الذي استعرضه مجلس المحافظين أن الصندوق قدم خلال العام الماضي 16 قرضاً بلغت قيمتها الإجمالية



الوفد العُماني



الوفد القطري




الوفد المصري



الوفد المغربي

نحو 309 ملايين دينار كويتي توزّعت على 16 مشروعاً في عشر دول عربية؛ وقد شكلت قيمة القروض نحو 33 في المئة من إجمالي تكاليف هذه المشروعات.

وكان المدير العام ورئيس مجلس إدارة الصندوق **عبد اللطيف الحمد** قد أشار في كلمته إلى أن قطاع الكهرباء خصّص بنحو 62,6 في المئة من القروض المقدمة خلال العام الماضي، وقد استخدمت هذه القروض في تمويل مشروعات في كلّ من: مصر، جيبوتي، ليبيا، اليمن، المغرب، تونس وسورية. كما حظي قطاع النقل بنحو 22,5 في المئة، حيث تمّ تمويل خمسة مشاريع في المغرب وعمان واليمن. أمّا قطاع الخدمات الاجتماعية وخصوصاً التعليم فحظي بنسبة 14,9 في المئة حيث تمّ تمويل ثلاثة مشاريع في كل من مصر ولبنان والأردن.

وبلغ المجموع التراكمي للقروض التي قدمها الصندوق منذ إنشائه وحتى نهاية العام الماضي 449 قرضاً، بقيمة إجمالية قدرها نحو 4461 مليون دينار كويتي، ساهمت في تمويل 377 مشروعاً في 17 دولة عربية، وشكلت مساهمة قروض الصندوق فيها نحو 27 في المئة من إجمالي تكاليف هذه المشروعات.

وفي ما يتعلق بتمويل أنشطة القطاع الخاص، أشار **الحمد** إلى الموافقة على تقديم ثلاثة قروض، بلغت قيمتها الإجمالية نحو 6,5 ملايين دينار كويتي للمساهمة في تمويل مشروعين في مجال السياحة في مصر، ومشروع صوامع الغلال في اليمن. كما تمت الموافقة على تقييم ثلاثة مشاريع في مصر والسودان وتجري دراسة عدد من المشاريع في مجالات الصناعة والسياحة والخدمات الصحية والتعليمية.

وقدم الصندوق العربي خلال العام 2003، 27 معونة فنية بلغت قيمتها الإجمالية نحو 7 ملايين دينار كويتي، ليرتفع بذلك إجمالي عدد المعونات التي قدمها طوال مسيرته حتى نهاية العام إلى 735 معونة بقيمة إجمالية قدرها نحو 100 مليون دينار كويتي.

بالنسبة للأداء المالي فقد بلغ دخل الصندوق نحو 129 مليون دينار كويتي، وبلغ صافي الربح نحو 122 مليوناً مقابل صافي ربح بلغ نحو 79 مليوناً العام 2002، وكان العنصر الأساسي في هذه الزيادة هو صافي أرباح الاستثمارات الذي بلغ نحو 65 مليوناً مقابل خسائر بلغت نحو 30 مليون دينار في العام الماضي.

وارتفع إجمالي موجودات الصندوق إلى نحو 2208 ملايين دينار كويتي، وارتفعت حقوق الدول الأعضاء، التي تشمل رأس المال والاحتياطات إلى 2170 مليوناً.

القرارات

كانت أبرز قرارات مجلس محافظي الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي هي المتعلقة باقتطاع نسبة 10 في المئة من الأرباح الصافية للعام 2003 وتخصيصها لصالح الشعب الفلسطيني على أن يوضع هذا المبلغ في حساب خاص بفلسطين لدى الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي. إضافة إلى القرار المتعلق بالمساهمة بزيادة رأس مال المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بمبلغ 51,5 مليون دولار أميركي، على خمسة أقساط سنوية ابتداء من السنة المالية التي تنتهي في 2003/12/31.

صندوق النقد العربي
تطوير الأنشطة لمواكبة احتياجات الدول

ركز محافظ دولة فلسطين ورئيس الدورة الحالية لمجلس محافظي الصندوق **سعيد توفيق خوري** في كلمته أمام المجلس على أهمية دور الصندوق في إرساء المقومات النقدية للتكامل الاقتصادي العربي، معتبراً أن استقرار ونضج القطاعات النقدية والمالية هو اللبنة الأولى لأي تقدم اقتصادي وما يتبعه من استقرار اجتماعي وسياسي.

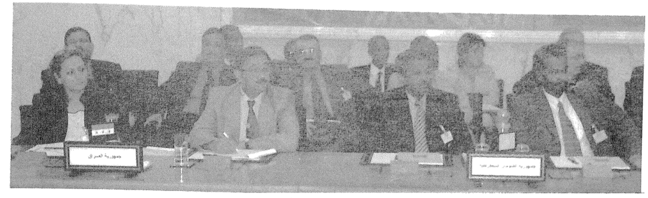
وتقدم **خوري** بالشكر من أمير دولة الكويت الشيخ **جابر الأحمد الصباح** وحكومة وشعب دولة الكويت على استضافة الاجتماعات السنوية المشتركة. وقال أنه على الرغم من الإصلاحات والجهود المتخذة في دولنا العربية، والتي مكّنت من تحقيق الاستقرار الاقتصادي الإجمالي وساعدت على زيادة قدرة الاقتصادات العربية على امتصاص آثار الصدمات الخارجية، إلاّ أنه يبدو من الواضح أنّ الآفاق الاقتصادية لدولنا ستبقى أسيرة لانفراج التوتر الذي يخيم على منطقتنا وتحقيق السلام والاستقرار فيها. كما أنّ هذه الآفاق رهينة أيضاً بتبني إصلاحات سياسية واجتماعية ومؤسساتية جريئة.

أمّا المدير العام ورئيس مجلس إدارة صندوق النقد العربي **د. جاسم المناعي** فأشار إلى التحدّيات المتزايدة التي تواجهها الدول العربية على المستوى المحلي والخارجي، الأمر الذي يستدعي قيام الهيئات العربية المشتركة بدعم جهود الدول العربية في التصدي لهذه التحدّيات. وقال إن الصندوق يتطلع إلى مواكبة الاحتياجات المتغيرة للدول الأعضاء من خلال العمل على تنويع وتطوير آلية تدخلاته على صعيد أنواع القروض والتسهيلات المالية أو من خلال برامج المعونات الفنية.

وقال **المناعي** إن الصندوق يتطلع من خلال التعاون مع محافظي البنوك المركزية ومؤسسات النقد العربية إلى المساهمة في تطوير أنظمة المدفوعات والتسوية في الدول العربية، إضافة إلى المساهمة في توفير الدعم الفني لتطوير أسواق السندات فيها. وتطرق إلى جهود الصندوق في تعزيز موارده الذاتية وتطوير سياسات الاستثمار على نحو مكّنه من المحافظة على أداء مالي جيد تعكسه البيانات المالية للصندوق.

القرارات

تمثّلت أبرز قرارات مجلس محافظي صندوق النقد العربي بالتوجيه بتحقيق



الوفدان الصومالي والعراقي

تسوية ملائمة لمديونية العراق تجاه الصندوق متى توافرت الظروف المؤاتية، مشيداً في هذا الصدد بجهود الصندوق في إطار برامج المعونة الفنية في المساهمة بتطوير الهياكل المؤسسية وتأهيل الكوادر العراقية في القطاعات الاقتصادية والمالية مجال اختصاصه.

كما أعرب المجلس عن الترحيب باستعادة جمهورية السودان عضويتها في الصندوق، وذلك بعد أن تمت تسوية قضية المتأخرات التي استوجبت تعليق عضوية السودان.

وقرر المجلس تخصيص 10 في المئة من صافي دخل الصندوق للعام 2003 لصالح الجهود المبذولة لرفع المعاناة عن الشعب الفلسطيني.

وأصدر قراراً مماثلاً لقرارات بقية الهيئات في ما يتعلّق بالمساهمة في رأس مال المؤسسة العربية لضمان الاستثمار.

الهيئة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي توزيع أرباح على الدول المساهمة

شدد رئيس الهيئة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي **عبد الكريم العامري** على أن قلة الموارد الموجهة للاستثمار في القطاع الزراعي تشكل العقبة الأساسية أمام تطوير القطاع وجعله قادراً على توفير قدر مهم من الغذاء للدول العربية. وقال إن المطلوب لتجاوز هذه المشكلة إيجاد مناخ استثماري ملائم وتأكيد أهمية مشاريع البنية الأساسية من خدمات وطرق للمناطق الزراعية ونقل التقانات الزراعية الحديثة إضافة إلى التركيز على برامج البحث العلمي.

وقال **العامري** إن نشاط الهيئة اتجه خلال العام 2003 إلى الارتقاء بكفاءة وفاعلية الشركات التابعة لها مع السعي لإنشاء مشاريع جديدة، وأشار إلى أن إجمالي الشركات القائمة التي تساهم فيها الهيئة مع نهاية العام 2003 بلغ 20 شركة من ضمنها برنامج تمويل التجارة العربية.

بالنسبة للأداء المالي للهيئة قال **العامري** إن الهيئة حققت أرباحاً قدرها 30،5 مليون دولار خلال العام 2003 ويرجع ذلك للتحسن في أداء أسواق المال وأداء الشركات وتفعيل السياسة الإقراضية للهيئة.

القرارات

في ما يتعلق بقرارات مجلس مساهمي الهيئة، كان أبرزها القرار المتعلق بتوزيع أرباح على الدول المساهمة بنسبة 5 في المئة من رأس المال المدفوع، خصماً على الاحتياطي العام. وتخصيص نسبة 10 في المئة من صافي أرباح العام 2003 لدعم الشعب الفلسطيني. إضافة إلى القرار الجماعي للهيئات بالتصويت في مجلس مساهمي المؤسسة العربية لضمان الاستثمار لصالح الجانب الذي يمثل الأغلبية.

المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا أرقام قياسية للتعهدات العام الماضي

استعرض مجلس محافظي المصرف تقريراً عن الأداء التشغيلي والمالي والخطة الخمسية للأعوام 2005-2009. وذكر التقرير أن حجم التمويل المصدق عليه خلال العام 2003 بلغ نحو 140 مليون دولار، بزيادة مقدارها 5,6 ملايين دولار عن العام 2002. وقد فاق حجم التعهدات في العام 2003 المتوسط السنوي للتعهدات خلال الفترة من بداية نشاط المصرف في العام 1975 والبالغ نحو 83,8 مليون دولار. وخصصت تعهدات العام لتمويل 22 مشروعاً في شكل قروض ميسرة و22 عملية عون فني في شكل منح لا ترد، وبلغ

توجهات لتطوير برنامج تمويل التجارة العربية

يتّجه برنامج تمويل التجارة العربية – مقرّه أبو ظبي – إلى اتخاذ سلسلة إجراءات جديدة لتعزيز دوره في تمويل التجارة البينية، لا سيما في مجال التنمية الصناعية.

جاءت هذه التوجّهات خلال الاجتماع الدوري للوكالات الوطنية العربية التابعة للبرنامج الذي انعقد أواسط الشهر الماضي برئاسة الرئيس والمدير العام د. جاسم المناعي حضره ممثلون عن معظم الوكالات الوطنية، وهي مصارف في غالبيتها.

تضمنت التوجّهات الجديدة للبرنامج والمتوقع اعتمادها قريباً ما يلي:

- تمويل المعدّات والتجهيزات الصناعية المستوردة من مختلف بلدان العالم وبتسهيلات تراوح مددها بين 5 و7 سنوات، وذلك بدلاً بخلاف ما هو معتمد حالياً لجهة حصر تمويل المعدّات الصناعية بالمنشأ العربي.

- درس إمكانية مشاركة الوكالة الوطنية في تحمّل جزء من مخاطر العميل، الأمر الذي يتيح أمامها مجالاً أوسع للتحرّك.

- تمكين شركة التمويل التأجيري العربية – الليزينغ – من الاضطلاع، إذا رغبت، بدور الوكالة الوطنية إلى جانب المصارف، وهو أمر يتكامل مع التوجّه بتمويل المعدّات الصناعية ذات المنشأ الأجنبي.

- قيام الزبائن المستفيدين من تسهيلات البرنامج بإجراء حسم مباشر للأوراق المالية التي بحوزتهم من دون العودة إلى الوكالة الوطنية، شرط أن تكون هذه الأوراق مشفوعة بضمانة من إحدى مؤسّسات ضمان الصادرات العربية والإسلامية فضلاً عن مؤسّسات الضمان القطرية.

- قبول البرنامج بالاعتمادات المستندية المعزّزة من قبل بنوك محلية وفقاً لمعايير معيّنة.

إلى ذلك، قرّر البرنامج توزيع أرباح على المساهمين فيه بواقع يقرب من 1,5 في المئة من قيمة رأس المال.

البنك العربي الوطني
arab national bank

نمو قوي ومستمر

(بملايين الريالات السعودية)

	الربع الأول ٢٠٠٤	الربع الأول ٢٠٠٣	نسبة النمو ٪
صافي الربح	٢٧٢	١٨٦	٪٤٧
العائد على حقوق المساهمين	٪٢٥,٤	٪١٩,٧	—
العائد على الموجودات	٪٢	٪١,٧	—
محفظة القروض	٢١,٧٧٩	١٧,٤٦٣	٪٢٥
ودائع العملاء	٣٥,٧٤١	٣٠,٣٠٨	٪١٨
نسبة تغطية المخصصات	٪١٤٢	٪١٠٦	—
القيمة السوقية للأسهم	١٩,٣٢٠	١٠,٤٧٦	٪٨٥



بنك العام ٢٠٠٣
في المملكة العربية السعودية

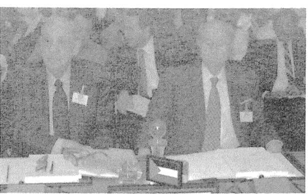


٢٠٠٣ / ٢٠٠٤
للعام الثاني على التوالي

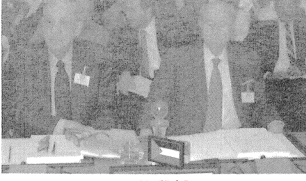


البنك العربي الوطني
arab national bank
حلول مالية لحياة أفضل

www.anb.com.sa



الوفد الفلسطيني



الوفد الليبي

عنصر المنحة نحو 36,4 في المئة.

وقال رئيس مجلس إدارة المصرف أحمد **العبد الله العقيل** إن التعهدات توزّعت على 17 اتفاقية قرض مع 12 دولة أفريقية، وبلغ إجمالي القروض الممنوحة بموجب هذه الاتفاقيات نحو 98,3 مليون دولار، ليرتفع بذلك إجمالي عدد الاتفاقيات الموقّعة إلى 329 اتفاقية.

وبلغ المجموع المتراكم لتعهدات القروض والمنح خلال الفترة 1975 – 2003 نحو 2485,4 مليون دولار، توزّعت على 300 عملية عون فني و335 مشروعاً إنمائياً متضمنة 25 قرضاً للقطاع الخاص. واستأثر قطاع البنية الأساسية بنسبة 51,7 في المئة من هذه التعهدات، وقطاع الزراعة والتنمية الريفية بنسبة 28,4 في المئة، وتوزّعت بقية التعهدات على قطاعات الطاقة والصناعة والقطاع الاجتماعي والقطاع الخاص.

بالنسبة للأداء المالي للمصرف فقد بلغ صافي الدخل نحو 132 مليون دولار للعام 2003، مقابل 79,9 مليوناً تقريباً للعام 2002. وارتفعت جملة أقساط القروض والفوائد والرسوم المسددة خلال العام لتصل إلى نحو 71 مليون دولار، وبلغت نسبة سداد أصل القروض نحو 84 في المئة. أمّا المصروفات الإدارية فقد بلغت نحو 8,7 ملايين دولار، مقابل 7,4 ملايين للعام 2002.

وارتفع رصيد الاحتياطي العام إلى نحو 1079 مليون دولار، مقابل نحو 999,1 مليوناً، في حين بلغ صافي موجودات المصرف 2711 مليوناً، ويمثل إجمالي حقوق الدول الأعضاء، مقابل 2579 مليوناً في نهاية العام 2002. وبلغ رصيد رأس المال المدفوع في نهاية العام السابق 1500 مليون دولار من دون زيادة عما كان عليه في نهاية العام 2002.

القرارات

تمثلت أهم قرارات مجلس محافظي المصرف العربي للتنمية في أفريقيا بالموافقة على مشروع الخطة الخمسية الخامسة (2005–2009) القاضية بأن يبلغ إجمالي تعهدات المصرف 900 مليون دولار خلال سنوات الخطة، على أن يكون الحد الأقصى لمبلغ أي تمويل يقدمه المصرف 60 في المئة من التكلفة الإجمالية المقدرة للمشروع وبما لا يزيد عن 18 مليون دولار.

كما قرر المجلس رفع رأس مال المصرف إلى 1200 مليون دولار بالتحويل من الاحتياطي العام، وتوزّع الزيادة على الأعضاء بنسبة حصصهم في رأس المال. وفي ما يتعلق بالمؤسسة العربية لضمان الاستثمار فجاء القرار مشابهاً لبقية الهيئات.

المؤسسة العربية لضمان الاستثمار انطلاقة بمئة مليون دولار

بيّن التقرير السنوي للمؤسسة الذي استعرض أبرز ما جاء فيه رئيس مجلس الإدارة **ناصر بن محمد القحطاني** أنّ المؤسسة أبرمت خلال العام الماضي 52 عقد ضمان بلغت قيمتها نحو 130 مليون دولار، مقابل 60 عقداً بقيمة 140 مليوناً العام 2002. وقد استفاد من العقود الموقّعة العام الماضي مستثمرون ومصدّرون من 8 دول عربية وشركات عربية أجنبية مشتركة. جاء في مقدمتها السعودية بنسبة 27,9 في المئة، ولبنان بنسبة 25,5 في المئة ودولة الإمارات بنسبة 14,3 في المئة. كما استفاد من هذه العقود كأطراف مستضيفة للاستثمار ومستوردة للسلع 19 دولة من بينها ثلاث دول غير عربية.

توزّعت العقود بنسبة 76 في المئة لعقود ضمان ائتمان الصادرات و24 في المئة لعقود ضمان الاستثمار. وقد بلغت القيمة الإجمالية لعقود الضمان السارية في نهاية العام 2003 نحو 255,5 مليون دولار توزّعت بنسبة 49,9 في المئة لعقود ضمان الاستثمار ونحو 50،1 في المئة لعقود ضمان ائتمان الصادرات.

سجلت المؤسسة ربحاً صافياً قدره نحو 12 مليون دولار (3,53 ملايين دينار كويتي) العام الماضي مقابل خسارة بلغت نحو 6,9 ملايين دولار العام 2002. وتظهر الحسابات الختامية أن إجمالي الموارد المالية للمؤسسة في نهاية العام 2003 بلغ نحو 61,2 مليون دينار كويتي مقابل 58,3 مليوناً للعام 2002، كما ارتفعت حقوق المساهمين إلى نحو 76,3 مليون دينار كويتي مقابل نحو 72,1 مليوناً خلال العام الماضي. وارتفع رأس المال المدفوع في نهاية العام الماضي إلى نحو 25,4 مليون دينار كويتي مقارنة مع نحو 24,8 مليوناً في نهاية العام 2002.

زيادة رأس المال

شكلت قضية دفع الهيئات المالية العربية لحصصها في زيادة رأس مال المؤسسة القضية الرئيسية في اجتماع مجلس مساهمي المؤسسة والتي انعكست في القرارات الصادرة عنه. ونص القرار المتخذ بالتنسيق مع مجالس المحافظين والمساهمين الأخرى، على تقبل الهيئات المالية العربية المساهمة في رأس المال عضواً في اتفاقية المؤسسة على أساس قيمة مساهمتها وأن تتحمل سائر التزامات العضوية. على أن تقوم كل هيئة بالتصويت على القرارات في اجتماعات مجلس مساهمي المؤسسة، لصالح الجانب الذي يمثل أغلبية أصوات الدول الأعضاء.

وأعرب مدير عام المؤسسة **فهد راشد الإبراهيم** عن ثقته بأن الموقف المالي للمؤسسة سيشهد مزيداً من الدعم والتعزيز بعد قيام الهيئات المالية العربية بدفع مساهماتها في زيادة رأس مال المؤسسة.

وقد توزّعت مساهمات الهيئات المالية العربية 51,5 مليون دولار للصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي، و27,5 مليوناً لصندوق النقد العربي، و17,3 مليوناً للمصرف العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا و3,7 ملايين للهيئة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي. ■

انطلاقة جديدة لأنشطة البنك الدولي في سورية

جو سابا: لا شروط سياسية في منح القروض
باسل حموي: نساهم في ملكية وتمويل 3 مشاريع

الدور المتنامي للبنك الدولي في سورية يأتي كنوع من التوافق بين التوجّه السوري في الإصلاح التدريجي المتلائم مع الظروف السورية وبين توجّه البنك الدولي الداعي إلى تقليص دور الدولة في النشاط الاقتصادي لصالح القطاع الخاص. وساهم حل مشكلة الديون المستحقة للبنك الدولي على سورية في إعادة إحياء عمليات البنك فيها، سواء تلك المتعلقة بالقروض المقدّمة للحكومة ومؤسسات القطاع العام أم تلك المقدّمة للقطاع الخاص عن طريق مؤسسة التمويل الدولية التابعة لمجموعة البنك الدولي.

"الاقتصاد والأعمال" زارت مقرّ البنك الدولي في واشنطن والتقت المدير المسؤول عن إيران، العراق، الأردن، لبنان وسورية جو سابا وممثل مؤسسة التمويل الدولية في الشرق الأوسط باسل حموي.

واشنطن - يارا عشي

حول العلاقة الحذرة بين البنك الدولي وسورية والشروط التي يسعى البنك لفرضها، قال **جو سابا**: "إن الحديث عن شروط أو قيود على عمل البنك في سورية ينطلق من زاوية سياسية قد تكون موجودة قبل 50 عاماً، ولكن الآن أؤكد أن ليس هناك أية قيود، لاسيما بعد التوصل إلى حل لمشكلة ديون البنك على سورية. ونعتقد أن هناك إمكانية كبيرة لتطوير علاقة سورية بالبنك التي تعود إلى العام 1944." وقال "إن البنك يقوم الآن بدراسة وتنفيذ العديد من الأنشطة مع المؤسسات والشركات الحكومية السورية، فيما تبدي مؤسسة التمويل الدولية التابعة لمجموعة البنك الدولي، وبالتعاون مع الشركات الخاصة في سورية، اهتماماً كبيراً بتمويل مشاريع حيوية في مجالات السياحة، الإسمنت، النسيج، الزيوت، والأغذية".


جو سابا


باسل حموي

ويضيف سابا: "إن أبرز المشاريع التي ينفّذها البنك الدولي حالياً في سورية هي دراسة تطوير مشروع حوض بردى والأعوج بالتنسيق مع اليابانيين والألمان وبعض الصناديق العربية. وهناك أيضاً مشروع يتعلق بتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة يشمل دراسة أوضاع نحو 600 شركة للنهوض بأوضاعها وتعزيز قدرتها على المنافسة. كما نناقش مشاريع أخرى في مجالات الاتصالات والصحة والصرف الصحي، مع التركيز على مشاريع البنية التحتية في مجالَي الزراعة والمياه. وقد أسهم البنك بمشروع للتدريب في القطاع المصرفي بناء على طلب البنك المركزي ووزارة المالية".

> **البنك مستعد لتمويل المشروعات في سورية بشروط إقراض ومعدلات فوائد مشابهة لتلك المقدّمة من الصناديق العربية والإسلامية**

شروط موحدة للإقراض

وعن شروط الإقراض ومعدلات الفوائد قال **جو سابا**: "إن هذه الشروط والمعدلات موحدة بين الدول، وتتراوح الفائدة بين 7 – 11 في المئة لتمويل مشروعات القطاع الخاص وبين 4 و 4,5 في المئة للقروض المقدّمة للحكومات. والبنك مستعد لتقديم القروض لسورية بالشروط ذاتها التي طبقت في لبنان والأردن وإيران، مع إمكانية تخفيض معدل الفائدة قليلاً بالنسبة لمشاريع معينة. وهذا المعدل مساوٍ تقريباً لمعدلات الفوائد على القروض المقدّمة من قبل الصناديق العربية والإسلامية. وفي كل المشاريع التي يموّلها البنك كانت نسب الفوائد متشابهة ولمدة تصل إلى 22 عاماً مع فترة سماح 3 سنوات".

وحول مساهمة البنك في التصدي لمشكلة

البطالة في سورية، أكد **سابا** على أهمية دور التعليم ونوعيته في خلق الكوادر البشرية المؤهلة للمشاركة في الاقتصاد الحديث، وكل ذلك مهم لسورية التي ستبدأ الدخول في مجال الارتباط التكنولوجي العالمي. ولذلك هناك أهمية لاستخدام الحواسيب المرتبطة بشبكة الإنترنت في سورية، وبعكس ذلك فإن القدرات العلمية للطلبة السوريين ستضمحل مقارنة مع مثيلاتها في الدول المجاورة. وقد تقدم البنك باقتراحات عدة حول مشاريع تتعلق بقطاع التربية والتعليم السوري مشابهة للمشاريع التي نفذت في لبنان وإيران والأردن، ويعود للحكومة السورية تقرير العمل بهذه المقترحات. ومن جانب آخر فإن البنك يسعى للعمل مع الحكومة السورية لإيجاد الظروف المناسبة لزيادة عدد الوظائف من خلال تشجيع وتنمية الاستثمارات الخاصة.

وفي ما يتعلق بنشاط مؤسسة التمويل الدولية، قال **جو سابا**: "إن المؤسسة درست عدداً من المشاريع الاستثمارية للمشاركة فيها وتقديم القروض، والشروط التي تضعها المؤسسة هي شروط تجارية تتعلق بجدوى المشاريع وبحل المنازعات وبوجود بيئة تنافسية. وهي شروط عامة يتم تطبيقها في الدول كافة".



مبنى البنك الدولي في واشنطن

شركاء للقطاع الخاص

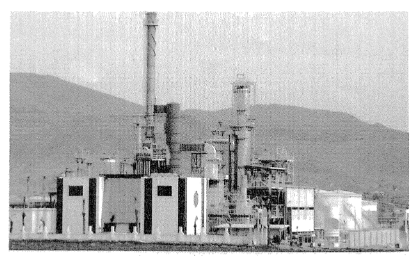
أما ممثل مؤسسة التمويل الدولية في الشرق الأوسط **باسل حموي** فقال "إن معدلات فوائد قروض المؤسسة تختلف من مشروع لآخر ومن بلد لآخر، مثلاً فإن المعدل على القروض للعراق حالياً في ظلّ ظروفه الصعبة هي أعلى من فوائد القروض التي تقدم لبلد آمن كسورية. وإلى جانب ذلك فإن زيادة فترة تسديد القرض تستدعي زيادة معدل الفائدة والعكس صحيح أيضاً".

وبشأن المشاريع الخاصة التي تساهم المؤسسة فيها أو بتمويلها أشار **حموي** إلى أن المؤسسة دخلت كشريك في مشروعين: **الأول** يتعلق بتوسيع مشروع الرّي بالتنقيط مع الشركة العربية للتنقيط والذي تصل تكلفته إلى 10 ملايين دولار وبلغت مساهمة المؤسسة مليون دولار، **والثاني** مساهمة المؤسسة بنسبة 10 في المئة في رأس مال بنك سورية والمهجر الذي تم افتتاحه بداية العام الجاري برأس مال يعادل 30 مليون دولار. كما ساهمت المؤسسة بتمويل قدره 13,2 مليون دولار في مشروع مصنع إنتاج مادة اللاب الذي تصل تكلفته إلى نحو 47 مليون دولار، ويعود للشركة المتحدة للصناعات البتروكيماوية وهي مشروع مشترك بين القطاع الخاص السوري والسعودي.

مؤسسة التمويل الدولية دخلت كشريك بنسبة 10 في المئة في مشروعين، وقدّمت 13,2 مليون دولار تمويلاً لمشروع خاص سوري سعودي مشترك

وحول سبب ضآلة حجم عمليات المؤسسة في سورية على الرغم من فتح أبواب الاستثمار أمام القطاع الخاص المحلي والخارجي منذ أكثر من 13 سنة، قال **باسل حموي**: "إن المؤسسة عندما تقدم على منح القروض، تشترط أن يكون للمشروع موضوع القرض دراسة جدوى، أو ميزانية إذا كان قائماً، معدة وفق الأسس والمعايير العالمية. وربما كانت قلة عدد المشاريع التي عرضت على المؤسسة والتي تتمتع بهذه الخاصية هو سبب ضآلة حجم عملياتها في سورية حتى الآن".

لكن **حموي** أعرب عن تفاؤله بتغير هذا الوضع مع توجّه سورية إلى تبنّي خيار تخصيص المؤسسات الحكومية، إذ سيسهم ذلك في إيجاد فرص كبيرة للاستثمارات الخاصة. واعتبر أن حصر دور الحكومة في التنظيم والتشريع سيسهم في إنعاش الاقتصاد السوري. وأعطى مثالاً على ذلك قطاع الإسمنت الذي سمحت الحكومة للقطاع الخاص الاستثمار فيه، حيث لم يتم حتى الآن تنفيذ مشاريع القطاع الخاص المرخصة بسبب إلزام هذه المشاريع ببيع منتجاتها للحكومة وبأسعار محددة. ■



مصنع إنتاج "اللاب": ساهمت مؤسسة التمويل الدولية بتمويله

المؤتمر الاقتصادي الألماني العراقي

الألمان يتطلعون إلى شريك عربي أو محلي لدخول العراق



جلسة الشراكة مع العراق ويبدو من اليسار: فيصل أبو زكي، سعيد طالب، رئيس غرفة تجارة السليمانية، د. بيتر كوبفريش، رئيس الغرفة العربية الألمانية للصناعة والتجارة في القاهرة، علاء عز، العضو التنفيذي في الغرفة العربية الألمانية للصناعة والتجارة في القاهرة ورئيس شركة اينفايرو مصر Enviro Egypt

برلين- د. إبراهيم محمد

بحضور نحو 80 من المسؤولين ورجال الأعمال وممثلي الشركات العراقية ونحو 240 من نظرائهم الألمان، شهدت برلين أوائل نيسان/أبريل الماضي انعقاد المؤتمر الاقتصادي العراقي الألماني الذي نظمه اتحاد غرف التجارة والصناعة الألمانية بالتعاون مع اتحاد غرف التجارة والصناعة العراقية وبرعاية وزارة الاقتصاد والعمل الاتحادية وجمعية مبادرة الاقتصاد الألماني للشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وقد عكس الحضور الألماني رغبة قوية من قبل الشركات الألمانية بالعمل في العراق الذي كان أحد أهم شركائها في منطقة الشرق الأوسط قبل حرب الخليج الثانية.

استمرت أعمال المؤتمر على مدى يومين تخللها جلستين عامتين و7 ورشات عمل، إضافة إلى لقاءات جانبية ثنائية. أمّا مواضيعه فركّزت على فرص الشركات الألمانية والعراقية في المساهمة بإعادة إعمار العراق رغم الأولوية التي تُعطى للشركات الأميركية وشركات البلدان المتحالفة معها على صعيد منح العقود؛ واتضح من خلال الجلسات أنّ الغالبية منها تفضّل في الوقت الحاضر تأجيل نشاطها المباشر وإرسال ممثلين عنها إلى السوق العراقية بسبب الأوضاع الأمنية الصعبة، غير أنها حريصة في المقابل على إيجاد الشريك المحلي المناسب لدخول السوق من خلال الأنشطة التجارية حالياً والاستثمارية لاحقاً. وفي هذا الإطار تمّ التأكيد على الدور المهم الذي يمكن لرجال الأعمال الألمان من أصل عراقي أن يلعبوه في نقل المعارف والخبرات وتبادلها.

إحياء العلاقات

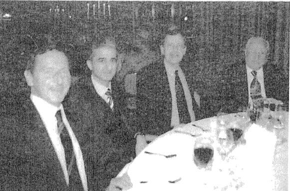
شكّلت أهمية العراق كشريك تقليدي لألمانيا في منطقة الشرق الأوسط محور الجلسة الافتتاحية، إذ أكّد ممثلو الجانب الألماني بشكل خاص على أهمية إحياء هذه الشراكة؛ وقال رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة الألمانية د. **مارتين فانسليبين** Dr.Martin Wansleben أن بإمكان الشركات الألمانية التعويل على هذه العلاقات للمساهمة في تحديث مشاريع البنية التحتية التي بنتها قبل الحرب. وأضاف أن الاتحاد سيساعدها على دخول السوق العراقية من خلال مكتب متخصص تمّ الإعداد لافتتاحه في بغداد حالما يسمح الوضع الأمني بذلك. وأبدى سكرتير الدولة في وزارة الاقتصاد والعمل الألمانية د. **الفرد تاكي** Dr. Alfred Tacke تفاؤله بأن يلعب الاقتصاد الألماني أحد الأدوار الأساسية في إعادة الإعمار. وذكر أن الحكومة الألمانية ستلعب دوراً إيجابياً في مجال تخفيف عبء الديون عن العراق إضافة إلى إعادة تقديم ضمانات "هيرميس" للصادرات الألمانية إليه. وذكر رئيس مجموعة الأعمال التابعة لمبادرة الاقتصاد الألماني للشرق الأوسط وشمال أفريقيا **بيتر ف. ماير** Peter F. Mayr أنّ فرص الشركات الألمانية في العراق جيدة لاسيما في مجال تحديث المشاريع التي أقيمت بالتعاون مع ألمانيا سابقاً خصوصاً في مجال الكهرباء والطرق والري والنقل. وقال وزير الزراعة العراقي **عبد الأمير العبود** أن قانون الاستثمار الجديد فتح فرصاً استثمارية كبيرة أمام المستثمر الأجنبي خصوصاً أنه لا يميّز بينه وبين العراقي على صعيد التسهيلات الضريبية والعقارية والائتمانية. وخص بالذكر منها الفرص في مجالات إنتاج البذور والأسمدة والمبيدات والري. ودعا نائب وزير التجارة العراقي **مصعب الخطيب** الشركات الألمانية للقدوم إلى العراق والعمل فيه رغم ما "يقال في وسائل الإعلام عن الوضع الأمني والمخاطر الناجمة عنه". وعلّل ذلك بأن الصورة المنقولة عن الوضع مبالغ فيها قياساً لما يجري على أرض الواقع. أما رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة العراقية **عبود جواد الطفيلي** فدعا للاستفادة من خبرات ألمانيا بعد الحرب العالمية الثانية وإعادة توحيدها في مجال إعادة إعمار العراق، كما دعا إلى ضرورة تسهيل إعطاء تأشيرات الدخول إلى ألمانيا لرجال الأعمال العرب الراغبين بالبحث عن الشريك المناسب فيها.

الأولوية للبنية التحتية

ورشات العمل، التي شارك فيها مسؤولون ورجال أعمال من ذوي الخبرة، تناولت عدداً من المجالات أبرزها تحديث البنية التحتية التي أصابها الدمار في مختلف المناطق العراقية. وفي هذا الإطار تمّ التركيز على مشاريع الكهرباء والمياه والصحة كونها تشكّل الأساس الحيوي لبيئة اقتصادية ناجحة، وهنا تمّ التأكيد على أهمية تأهيل الكوادر المحلية خلال فترة إقامة المشاريع من أجل تشغيلها لاحقاً. وتمت

الغرفة العربية الألمانية

تكرّم المؤتمرين



من اليسار: د. بيرند بيغل، فيصل أبو زكي، د. هانس ديتر شبون وصائب نحاس

من اليسار: عبد العزيز المخلافي، د. غونتر ريكسرودت وعبود جواد الطفيلي

على هامش المؤتمر الاقتصادي الألماني العراقي أقامت غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية حفل عشاء حضره إلى جانب أعضاء الوفد العراقي عدد من المسؤولين ورجال الأعمال الألمان. وخلال الحفل رحّب كلّ من رئيس الغرفة د. غونتر ريكسرودت وأمينها العام عبد العزيز المخلافي بالمدعوين وأبديا سعادتهما لحضور وفد اقتصادي عراقي إلى برلين بعد فترة انقطاع طويلة نسبياً، وفي ضوء ذلك أبديا استعداد الغرفة لتقديم إمكانات الدعم المتوفرة لديها لغرف التجارة والصناعة العراقية الراغبة بالتعاون مع الشركات ورجال الأعمال الألمان.

وأعلنت الغرفة أنها ستبدأ قريباً تنظيم زيارات لرجال الأعمال الألمان إلى العراق استجابة لرغبتهم في ذلك، كما تحدّث في الحفل ممثلون عن الجانب العراقي وفي مقدمتهم عبود جواد الطفيلي، رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة العراقية، الذي أكّد على عراقة العلاقات العراقية الألمانية وضرورة إحيائها لاسيما في مجالات إعادة تأهيل قطاعات البنية التحتية.

مناقشة خبرات عدد من المنظمات الدولية والدول المانحة لاسيما في مجاليّ الصحة وتوفير مياه الشرب إذ تبين أن الأسلوب المعتمد بيروقراطي ومعقد على صعيد التطبيق. وعلى صعيد آخر تمّ استعراض الإمكانات المالية المتوفّرة لدى الجهات الرسمية العراقية في الوقت الحاضر والأساليب المعتمدة لصرفها على المشاريع العامة بعد تلزيمها للشركات التي تتقدم بأفضل العروض. وتناولت الورشات أيضاً خبرات ألمانيا في إعادة البناء والمؤسسات الألمانية التي يمكنها لعب دور في هذا المجال في العراق مثل بنك إعادة البناء KfW ومؤسسة التعاون التقني GTZ. كما تناولت السُبل الكفيلة بإيجاد نظام مالي وبنكي يوفّر فرص تمويل المشاريع. وحظي الإطار القانوني والتشريعي بورشة تناولت أهم القوانين والأنظمة الخاصة بالأعمال في العراق وتطبيقها على أرض الواقع.

الصبر

تناولت جلسة الشراكة مع العراق الوضع الميداني هناك وفرص القيام بأعمال في المدى المنظور. وتمّ التأكيد على أهمية إيجاد الشريك المناسب في الوقت الحالي والتحلي بالصبر والمرونة ريثما تتوفّر ظروف أفضل للتجارة والاستثمار في مناخ لا ينطوي على مخاطر أمنية. وتمّ التطرّق إلى الدور الذي يمكن للدول العربية المجاورة أن تلعبه ليس فقط على صعيد تسهيل الاتصال مع السوق العراقية ودخولها، وإنما في مجال مدها بمعارف وخبرات وبضائع وخدمات مهمة لمختلف المشاريع. وفي هذا الإطار أكّد نائب المدير العام في مجموعة الاقتصاد والأعمال **فيصل أبو زكي** على الدور الذي تقوم به المجموعة في جمع الشركات ورجال الأعمال بشكل عام وأولئك المهتمين بالعراق بشكل خاص، مشيراً إلى ملتقى العراق الاقتصادي الذي نظمته المجموعة مؤخراً في بيروت بحضور نحو 1500 من رجال الأعمال والمسؤولين وممثلي الشركات. ■



جانب من الحضور



McAfee
SECURITY



أول نت
AwalNet

الأسواق الحرة في المطارات العربية
نمو المبيعات يفوق حركة الركاب

لم يكن العام 2003 سهلاً على القطاعات الاقتصادية كافة، لما شهد من اضطراب وعدم استقرار ما ألقى بثقله على قطاعي السياحة والسفر، ولم تسلم حركة الأسواق الحرة من التأثر السلبي بالأزمات الطارئة، حيث سجلت تراجعاً وصل إلى 25 في المئة في مبيعات سوق دبي الحرة خلال شهر آذار / مارس 2003، حسب مديرها الإداري **كولم ماكلوقلن** إلا أنه اعتبر أن النسبة لا تزال أفضل من مبيعات الفترة نفسها من العام السابق.

ومع حلول شهر نيسان / أبريل باتت انعكاسات الأزمة العراقية أكثر وضوحاً، فسجل هبوط واضح في عدد المسافرين وبالتالي في قيمة الإنفاق. وزاد من حدة هذا التراجع بروز أزمة السارس ومنع مسافري الترانزيت القادمين من الدول المصابة بهذا المرض من النزول في مطارات بعض دول الشرق الأوسط. كل هذه الأسباب مجتمعة، مع الهبوط الحاد في حركة السفر العالمي، أدت إلى ضربات موجعة سددت إلى الأسواق الحرة في الشرق الأوسط.

ومع قدوم شهر تموز / يوليو عادت بوادر التعافي إلى الظهور، فحققت سوق البحرين الحرة خلال شهر أيار / مايو 2003 زيادة بنسبة 5،15 في المئة، مقارنة بشهر أيار / مايو 2002، بعد أن كانت سجلت انخفاضاً بلغ 50 في المئة في ذروة الأزمة العراقية. كما شهد مطار بيروت ارتفاعاً في عدد المسافرين بنسبة 9،8 في المئة، وسجلت سوقه الحرة ارتفاعاً بنسبة 52 في المئة عن الفترة ذاتها من السنة السابقة. كذلك الكويت التي تأثرت سلباً بالحرب، حققت زيادة بنسبة 14،8 في المئة مقارنة بشهر تموز / يوليو 2002.

كل هذه التطورات السلبية التي شهدها العام 2003، خصوصاً في نصفه الأول، لم تمنع رئيس هيئة الطيران المدني ومدير عام طيران الإمارات الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** من اعتبار قطاع السوق الحرة في الشرق الأوسط القطاع "الأسرع نمواً في العالم".

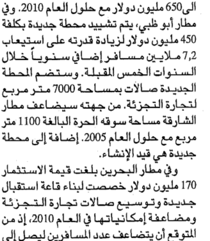
واللافت في هذا الصدد أن قيمة مبيعات قطاع السوق الحرة في الشرق الأوسط ارتفعت من 542 مليون دولار في العام 2002 إلى 830 مليوناً في العام 2003، أي ما نسبته 4،1 في المئة من إجمالي السوق العالمية، التي سجلت بين العامين 1995 و2003 زيادة في حركة المسافرين بنسبة 23 في المئة، في حين سجلت هبوطاً في مبيعات الأسواق الحرة بنسبة 2 في المئة.

من جهته اعتبر رئيس منظمة السوق الحرة في الشرق الأوسط والمدير الإداري للسوق الحرة في أبو ظبي **محمد منيب** أن "العام 2003 كان عام الاختبار"، مشيراً إلى أن "الأرقام أظهرت ارتفاعاً في مبيعات السوق الحرة في كل من البحرين وأبو ظبي العام 2003 بنسبة 15 في المئة عن مبيعات العام السابق، وسجلت سوق دبي أيضاً زيادة بنسبة 17 في المئة". وبشكل عام ذكر **منيب** أن "مبيعات الأسواق الحرة في منطقة الشرق الأوسط سجلت نمواً بنسبة 53 في المئة مقارنة بما كانت عليه في العام 1995".

تجارة التجزئة ستشكل 80 في المئة من عائدات المطارات خلال العشر سنوات المقبلة

استثمارات جديدة

في حين تسعى شركات الطيران إلى توسيع رقعة نشاطها من خلال فتح أسواق جديدة وخلق زبائن جدد، تستعد الجهات التجارية في المطارات إلى تطوير أنشطتها. وترجم هذا التوجه في حجم الاستثمارات التي ستشهدها مطارات المنطقة في السنوات العشر المقبلة، والتي يقدرها **محمد منيب** بنحو 8 مليارات دولار أميركي" ويرى "أن تجارة التجزئة ستلعب دوراً أساسياً"، إذ يتوقع "أن تشكل هذه التجارة نسبة 80 في المئة من عائدات المطارات".



ومن هذه الاستثمارات 4 مليارات دولار تم استثمارها في المحطة الثالثة لمطار دبي التي سيتم تشغيلها في العام 2006. وتهدف هذه التوسعة إلى زيادة مبيعات السوق الحرة الى650 مليون دولار مع حلول العام 2010. وفي مطار أبو ظبي، يتم تشييد محطة جديدة بكلفة 450 مليون دولار لزيادة قدرته على استيعاب 7،2 ملايين مسافر إضافي سنوياً خلال السنوات الخمس المقبلة. وستضم المحطة الجديدة صالات بمساحة 7000 متر مربع لتجارة التجزئة. من جهته سيضاعف مطار الشارقة مساحة سوقه الحرة البالغة 1100 متر مربع مع حلول العام 2005. إضافة إلى محطة جديدة هي قيد الإنشاء.

وفي مطار البحرين بلغت قيمة الاستثمار 170 مليون دولار خصصت لبناء قاعة استقبال جديدة وتوسيع صالات تجارة التجزئة ومضاعفة إمكانياتها في العام 2010، إذ من المتوقع أن يتضاعف عدد المسافرين ليصل إلى 10 ملايين في العام نفسه.

وفي الدوحة، هناك خطط طموحة لزيادة قدرة مطارها لاستيعاب 7،5 ملايين مسافر بدلاً من 4،2 ملايين حالياً.

وفي مسقط، تم استثمار 166 مليون دولار في محطة جديدة لمضاعفة قدرة مطار السيب



سوق دبي الحرة

الدولي على استيعاب 6,6 ملايين مسافر سنوياً. وتشمل عملية التوسيع مساحة صالات السوق الحرة ومتاجر متخصصة وقاعات الطعام، لتصل مساحتها إلى 3000 متر مربع بدلاً من 1200 متر مربع الموجودة حالياً.

وفي مطار القاهرة، هناك مخطط لبناء محطة ثالثة بكلفة 400 مليون دولار.

وكذلك الأمر في الكويت إذ تضم الإضافات الطارئة على المطار صالة تسوق وقاعات تفتيش جديدة.

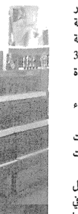
وفي شمال أفريقيا، من المتوقع أن تستكمل أعمال التوسيع في مطار هواري بومدين في الجزائر بكلفة تصل إلى 300 مليون دولار. كما سيشهد المغرب أعمال توسيع بقيمة 125 مليون دولار في مطار "كازابلانكا" محمد الخامس الدولي، وإصلاحات أيضاً متوقعة للمطار في أغادير.

وفي تونس، يوشك مطار "جربة" على افتتاح محطته الجديدة مع توسيع مساحة تجارة التجزئة خلال هذا العام، في حين تم تخصيص مبلغ 250 مليون دولار لبناء مطار جديد في "النفيضة".

من جهتها تأمل ليبيا بتجديد مطاراتها بعد إلغاء العقوبات التي كانت مفروضة عليها منذ أعوام، حيث تم تخصيص 810 ملايين دولار لتطوير المطارات في كل من طرابلس، بنغازي، وسيرت. وفي السياق ذاته يزداد عدد خطوط الطيران العالمية التي باشرت عودتها إلى ليبيا منذ العام الماضي.

عدد أكبر من الزوار

يقول رئيس "جمعية العالم بدون ضرائب جمركية" **إيريك جول- مورتنسن** "خلال الثمانينات نمت تجارة السوق الحرة العالمية بشكل كبير، إلا أن الأزمات الاقتصادية الأسيوية أقلقت الشرق الأوسط في التسعينات



السوق الحرة في العراق

وكان لها أثرها السيئ على حركة السوق الحرة الأوروبية الداخلية. في حين تصدى الشرق الأوسط لهذه الأزمات بمتابعة بناء وتطوير تسهيلات جديدة لتشجيع السفر إلى المنطقة.

إزاء موجة التوسع في مساحات تجارة التجزئة التي تجتاح المطارات، يعمل القيمون على قطاع السوق الحرة الإقليمية على رفع إمكانياتهم للتماشي مع الطلب المتزايد. فحسب سوق دبي الحرة يبلغ معدل الإنفاق لدى كل مسافر حالياً 34 دولاراً في حين كان 5 دولارات إبان الأيام الأولى لافتتاحها العام 1984. وفي العام العشرين على تأسيسها حققت سوق دبي الحرة عائدات بقيمة 350 مليون دولار العام 2003 بزيادة نسبتها 1500 في المئة عن عام التأسيس (مليون دولار يومياً).

وفي هذا السياق يقول المدير الإداري للسوق الحرة في دبي **كولم ماكلوفلن** "على الرغم من أن الأرقام كانت جيدة، إلا أننا نبحث في سبل زيادتها" وتابع "ولتحقيق ذلك يجب أن نتأكد من أننا نقدم المنتج المناسب بالسعر والمكان المناسبين".

أما بالنسبة للمبيعات، فتعتبر سوق دبي الحرة خامس أكبر سوق في العالم (بعد لندن هيثرو، سنغافورة، أمستردام وباريس) على الرغم من أنها تأتي في المرتبة 16 عالمياً من ناحية حركة المسافرين العالمية. إذ استقبل مطار دبي 16 مليون مسافر في العام 2002 مقارنة بـ 60 مليوناً في مطار هيثرو. وقد سجل شهر تموز/يوليو الماضي أعلى نسبة مبيعات بمعدل مليون دولار لليوم الواحد. وتغطي حالياً عمليات تجارة التجزئة في مطار دبي الدولي مساحة 6500 متر مربع لكن هناك مساحة 8000–10000 متر مربع ستضاف مع افتتاح المحطة الجديدة.

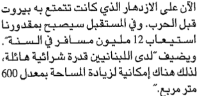
متعة التسوّق

في عاصمة الإمارات العربية المتحدة، وحسب المدير العام المكلف **دان كابل**، في سوق أبو ظبي الحرة تعمل السوق على تجديد أقسامها الموجودة متى تماشي توقعات الزبائن. وهي كانت توقعت أن تصل قيمة مبيعاتها إلى 84,7 مليون دولار أواخر العام 2003 كحصيلة لحركة 4,5 ملايين مسافر.

وأيضاً في الإمارات، يشهد مطار الشارقة الدولي ارتفاعاً دائماً في عدد المسافرين (زيادة بنسبة 16,5 في المئة أي 760,957 في الأشهر التسع الأولى من 2002 الى 911,806 في الفترة ذاتها من العام 2003) ويتوقع مدير السوق الحرة في مطار الشارقة **جان بالجيه** أن يستقطب المطار نحو مليوني مسافر في السنوات الثلاث المقبلة.

في عمان، يقول المدير التجاري في الشركة المولجة إدارة مطار عمان **كليف كرونويل** أن نسبة المسافرين ارتفعت نسبته 5 في المئة العام 2003، مقارنة بالعام السابق. وكان من الممكن أن ترتفع أكثر لو لم تتأثر بالحرب وعوامل أخرى. وفي الوقت نفسه ارتفعت مبيعات تجارة التجزئة بنسبة 27 في المئة، ونرى


المنطقة الحرة في أبوظبي



نمواً مستقبلياً في السياحة الداخلية خصوصاً مع النمو الحاصل في الطيران العماني وطيران الخليج.

وفي الدوحة يقول المدير التنفيذي للخطوط الجوية القطرية **أكبر الباكر** أن مبيعات الالكترونيات ارتفعت بنسبة 250 في المئة العام الماضي، وأشار إلى أن المطار يسعى إلى مضاعفة مساحة المواد الغذائية والمشروبات غير الكحولية، كما ستضاف مساحة 400–500 متر مربع. وحسب **الباكر** فإن معدل الإنفاق لدى كل شخص يبلغ 30 دولاراً ونسعى إلى زيادته، وسيشهد المطار المزيد من التغييرات حيث من المخطط إضافة قسم جديد للأزياء. أما بالنسبة للمطار الجديد المتوقع افتتاحه العام 2008 فيقول **الباكر** إنه سيضمّ سوقاً حرة بامتيازات كبيرة.

مأكولات وموسيقى بالكويت

تحقق سوق الكويت الحرة معدل إنفاق جيد حالياً، ويقول مدير عام السوق **رئيف قبوات** "يحتل الكويتيون أو المقيمون في الكويت نسبة 80 في المئة من زبائننا، فليس لدينا الكثير من السياح لكن لدينا 100 ألف مسافر ترانزيت في السنة بمعدل إنفاق فردي يبلغ 33 دولاراً". ويتابع **قبوات** "نعرف زبائننا جيداً، فالكويتيون ينفقون بكثرة ونحن لدينا أكثر من 500 مخزن. وتمتد السوق الحرة على مساحة 450 متراً مربعاً تقريباً وتحقق المأكولات حالياً 24 في المئة من إجمالي المبيعات، ويشهد قسم الموسيقى نمواً ملحوظاً. وأضاف **قبوات** "نعمل على تقوية قسم الموسيقى بحيث يتطابق مع زيادة في المبيعات بهدف زيادة إجمالي الأرباح بنسبة 20 في المئة العام 2004.

وهواتف بالبحرين

في البحرين، تعتبر الهواتف الخليوية المنتج الأكثر تداولاً. وحسب المدير العام للسوق

سوق دبي الحرة خامس أكبر سوق في العالم بمبيعات قدرها 350 مليون دولار

موريس بيورك "يضيف القسم العربي الخاص لوناً محلياً، إذ يحتوي أشغالاً يدوية وموسيقى (تشهد زيادة بالمبيعات بنسبة 200 في المئة) ومأكولات لبنانية حققت 2 في المئة من إجمالي عائدات السوق في العام الماضي".

من جهته يعتبر المدير الإداري للشركة التي تدير سوق البحرين الحرة **جون ساتكليف** أنه من الضروري المزج بين نكهات عالمية ومحلية، ويضيف "منذ توسيع مساحة السوق الحرة في قاعة القادمين سجلت المبيعات زيادة بنسبة 112 في المئة"، وتوقع "أن تساهم هذه المساحة بزيادة ما بين 10 و12 في المئة من إجمالي مبيعات السوق الحرة في المطار".

أما بالنسبة إلى المملكة العربية السعودية فمن المتوقع أن تفتتح سوق السعودية الحرة في المستقبل القريب حيث أن سلطات الطيران المدني قدمت اقتراحات في كل من مطار الملك عبد العزيز الدولي في جدة، والملك خالد الدولي في الرياض والملك فهد الدولي في الدمام.

ماركات عالمية في بيروت

وفي مطار بيروت، حققت السوق الحرة البالغة مساحتها 4500 متر مربع والتي تضم مركزي تسوق في قاعة الوصول، ارتفاعاً في المبيعات، علماً أن المزيد من الإضافات على وشك الإنجاز لتضم مجموعة أخرى من المتاجر وقسماً خاصاً بماركات عالمية راقية.

ويقول رئيس شركة فينيسيا إيريانتا **محمد زيدان** "يستحوذ مطار بيروت الدولي الآن على الازدهار الذي كانت تتمتع به بيروت قبل الحرب. وفي المستقبل سيصبح بمقدورنا استيعاب 12 مليون مسافر في السنة". ويضيف "لدى اللبنانيين قدرة شرائية هائلة، لذلك هناك إمكانية لزيادة المساحة بمعدل 600 متر مربع".

كذلك الأمر بالنسبة إلى مطار عمان الدولي الذي شهدت سوقه الحرة زيادة في مساحتها مع افتتاح مجموعتين من المتاجر في قاعة الوصول بمساحة 145 متراً مربعاً. ويقول مدير عام شركة متاجر السوق الحرة لمطارات الأردن "أديسا" والتي تشمل كلاً من مطار عمان، العقبة ومرقا، **بيدرو كاسترو** "إن عدد المسافرين القادمين شهد ارتفاعاً بنسبة 0,4 في المئة في حين سجلت مبيعات السوق الحرة في قاعة الوصول زيادة نسبتها 60 في المئة". وتسعى الشركة إلى تطوير تسهيلات السوق الحرة في العقبة حيث سجلت العام 2003 زيادة بنسبة 120 في المئة عن العام السابق. كما سجل قسم جديد في مطار مرقا زيادة بنسبة 25 في المئة حتى الآن.

وفي مصر، سجلت مبيعات الشركة الدولية للأسواق الحرة والوكالات انخفاضاً بنسبة 42 في المئة خلال شهر آذار / مارس، وبعد مرحلة الانتعاش التي شهدها القطاع في شهر تموز / يوليو سجلت زيادة بنسبة 36 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

عروض محلية وعالمية

في شمالي أفريقيا، يتطلع قطاع الأسواق الحرة إلى تحقيق عائدات من خلال زيادة متوقعة في عدد السياح. فعلى سبيل المثال، تتوقع كل من تونس والمغرب أن تستقبل 10 ملايين سائح مع حلول العام 2010. ومن جهته يقول **أنطوان ديورون** المدير التنفيذي لشركة الأسواق الحرة في كل من غربي أوروبا وأفريقيا والتي تقوم بتشغيل 6 أسواق حرة في مطارات تونس وواحدة في المغرب "هناك عدد كبير من الزوار المهمين لكل من البلدين وهم تحديداً الطبقة العالية الدخل من الأوروبيين. لذا فإن متاجر بمستوى راقٍ تبدو ضرورية جداً. وتسعى سوق جربة إلى توسيع تجارتها الجزئية ودمج عروض محلية وعالمية على مساحة 850 متراً مربعاً.

يقول المدير التنفيذي لمؤسسة حميلة للصناعة والتجارة **طارق حميلة** "إن الاقتصاد التونسي يشهد نمواً ثابتاً بنسبة 5 في المئة كل عام، وتستقبل تونس 5 ملايين زائر سنوياً وعادت السياحة بـ1,4 مليار دولار إلى خزينة الدولة العام 2002. ويضيف **حميلة** "تشهد السياحة نمواً بنسبة مطردة وهناك حالياً 7 مطارات و8 مرافئ تجارية". ■

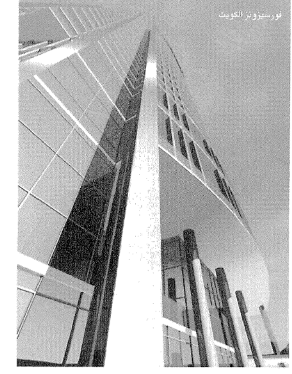


السوق الحرة في مطار بيروت

الكويت: 2000 غرفة فندقية جديدة

عرف الكويتيون مبكراً أن مستقبل السياحة في المنطقة واعد جداً لكنّهم أحجموا عن الاستثمار الفندقي في بلدهم بالنظر إلى الظروف القاهرة التي خيّمت منذ الحرب العراقية – الإيرانية وحتى اجتياح الكويت وفترة اللاستقرار التي امتدت طوال التسعينات وحتى سقوط صدام حسين في العراق.

وما إن زال الكابوس الأمني حتى سارعت عشرات المجموعات الاستثمارية إلى بناء فنادق تقدّر الاستثمارات فيها بنحو 335 مليون دولار ولتشهد الصناعة الفندقية فورة غير مسبوقة.


فورسيزونز الكويت

تركّزت الاستثمارات الجديدة في إنشاء 12 فندقاً هي:

- فوربوينتس شيراتون (الذي افتتح بداية العام 2004 وملكيته تعود إلى مجموعات النصف والشايع والصقر).
- ماريوت كورتيارد (مجموعة النفيسي).
- سويس ان بلازا (الذي افتتح مؤخراً وملكيته لمجموعة النويجري).
- منتجع بالم (مجموعة الخالد).
- أربعة فنادق ميريديان (تُفتتح تباعاً خلال 2004 و 2005 وهي تعود لمجموعة العبدلي).
- فور سيزنز (ويرجّح افتتاحه خلال العام الحالي وهو لمجموعة الخرافي).
- فندقان من سلسلة هوليداي إن (مجموعة جواد بو خمسين).
- فندقان من سلسلة انتركونتيننتال (ولم يُعرف بعد ما إذا كانا سيعملان تحت اسم هوليداي إن أو كراون بلازا أو انتركونتيننتال والملكية تعود لمجموعة المشاري).

ومع هذه الاستثمارات الجديدة ستزيد الطاقة الاستيعابية الفندقية نحو ألفي غرفة على الأقل ليصبح عدد فنادق الدرجة الأولى 20 فندقاً.

بكلام آخر، كان في الكويت نحو 8 فنادق درجة أولى فقط طيلة الفترة الممتدة منذ الستينات، وإذا بالاستثمار السياحي يفلت من عقاله مرة واحدة خلال 2003 (بعد سقوط صدام حسين) لبناء 12 فندقاً دفعة واحدة. فالتفاؤل عارم بمستقبل سياحي هائل إذا استقرت الأوضاع نهائياً في العراق.



حتى الشاليهات للايجار

وبانتظار قيام كل هذه الفنادق خلال هذا العام والعامين المقبلين فإن الكويتيين لم يوفّروا جهداً إلا وبذلوه لزيادة الطاقة الاستيعابية بوسيلة مبتكرة وهي تحويل عشرات المباني الفخمة والأقل فخامة إلى شقق فندقية مفروشة. وبفعل هذا التوجّه

زادت الطاقة الاستيعابية في أقل من سنة نحو 2500 غرفة وشقة فضلاً عن تأجير الشاليهات التي كانت أصلاً مخصصة للاستخدام العائلي الداخلي. وسبب هذه الطفرة تواجد مئات الشركات الأميركية والبريطانية وغيرها في الكويت حالياً لإدارة مقاولات في العراق. وأبرز تلك الشركات "هاليبرتن" بطبيعة الحال التي يعمل فيها ما لا يقل عن 5 آلاف شخص لتسيير شؤون عقود حصلت عليها الشركة من الجيش الأميركي. فبعد سقوط صدام حسين في العراق تدفقت الشركات العالمية على الكويت لتتخذ منها مقراً أو ممراً إلى العراق، حتى أن تلك الشركات، ولمواجهة نقص الطاقة الاستيعابية الفندقية في الكويت جعلت موظفيها يقيمون في البحرين أو قطر أو دبي لإدارة الأعمال من هناك إلى جانب القيام بالزيارات الأسبوعية إلى الكويت والعراق.

لم تكن فنادق الكويت تحلم بنسب إشغال كالتي حصلت منذ منتصف 2003. ففي فترات طويلة منذ ذلك التاريخ كانت نسب الإشغال 100 في المئة والمتوسط العام هو 85 في المئة في مقابل أقل من 40 من المئة قبل سقوط صدام.

تنشيط السياحة

وإذا كانت "المرحلة الأميركية" عابرة غير مستقرة في المنطقة فإن الكويتيين يعون ذلك جيداً ويخططون للمديين المتوسط والبعيد، وهم لذلك قاب قوسين أو أدنى من إنجاز خطة لتطوير السياحة خلال العشرين سنة المقبلة تعتمد على عدد كبير من الدراسات واستطلاعات الرأي للخروج بخلاصة مخطط توجيهي عام.

وذكرت بعض تلك الدراسات الأولية أن الكويت حالياً في مراتب متأخرة خليجياً على سلم الجذب السياحي، علماً أن الكويتيين أشد الناس إنفاقاً على مستوى العالم بحسب إحصاءات منظمة السياحة العالمية. وتكفي الإشارة في هذا المضمار إلى أن 73 في المئة من السكان يهجرون البلد مع أول يوم إجازة صيفية! وتشير الدراسات الأولية إلى أن السياحة الداخلية تعدّ منجماً للمستثمرين وذلك في إقامة المنتجعات وتطوير وجهات السياحة العائلية.

سيادة الثقافة المتشددة وبقايا الهواجس الأمنية، أبرز معوقات نمو السياحة في الكويت

خطط ودراسات لتحويل الكويت إلى مركز جذب للسياحة الداخلية والخليجية

تحويل عشرات الأبنية السكنية إلى شقق مفروشة لتلبية الطلب المفاجىء

وفي أحد استطلاعات الرأي التي أجراها العاملون على الخطة السياحية ظهر ما يلي:

– 63 في المئة من السكان يطلبون منتجعات جديدة.

– 47 في المئة منهم يريدون تطوير الجزر لا سيما فيلكا وبوبيان.

– 73 في المئة من السكان يقضون حالياً إجازاتهم خارج البلاد (75 في المئة للتسوق و50 في المئة للشواطئ و 22 في المئة للمتاحف والفعاليات الثقافية و 11 في المئة للمنتزهات...).

– 40 في المئة من السكان يطلبون إقامة مهرجانات كبرى على مدار العام.

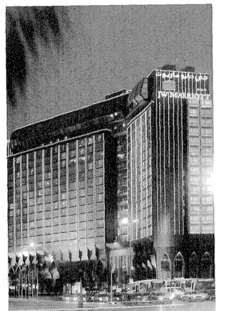
– 37 في المئة يطلبون تطوير مناطق جذب جديدة .

– 35 في المئة يحبذون ابتداع أنواع جديدة من التسوّق.

– 29 في المئة يطلبون تطوير رحلات الصحراء.

– 15 في المئة يرغبون في متاحف جديدة.

وأبرزت تلك الدراسة جملة عوائق أبرزها سيادة الثقافة المتشددة وصعوبة الحصول على فيزا ومحدودية المنتجات ذات الجودة العالية فضلاً عن بقايا هواجس أمنية. ■





يستهدف فئة رجال الأعمال بخدمات متكاملة وأسعار معتدلة

"كورت يارد ماريوت الكويت" باكورة توسّع

شهدت الكويت نهاية الشهر الماضي افتتاح فندق "كورت يارد ماريوت" الذي وصفه وزير التجارة الكويتي **عبد الله الطويل**، خلال حفل الافتتاح، بالصرح الجميل من صروح القطاع الخاص، مشدداً على أن هذا الإنجاز يثبت قدرة هذا القطاع على المساهمة الفعالة في تنمية الاقتصاد الوطني، وهو الأمر الذي تؤيده بقوة الحكومة.

يأتي افتتاح سلسلة كورت يارد ماريوت لأول فندق لها في منطقة الشرق الأوسط في سياق خطة لتعزيز موقعها كسلسلة فنادق متخصصة في خدمة شريحة رجال الأعمال متعددي الأسفار من خلال تقديم أرقى الخدمات العملية والترفيهية بأسعار معتدلة، كما قال نائب الرئيس لفنادق ماريوت في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا **انطوان نجار**. أما رئيس مجلس إدارة شركة الصالحية العقارية مالكة الفندق، **غازي فهد النفيسي** فقال: "نحن فخورون بالشراكة مع ماريوت العالمية التي أتاحت لنا فرصة توفير فندق بخدمات راقية في المنطقة".



من اليسار: الطويل، نفيسي والثويني

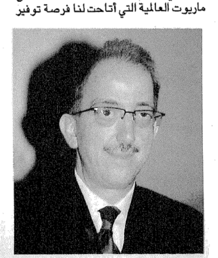
الفندق المكتب

وقال **النفيسي** إن فندق كورت يارد ماريوت الذي يقع في وسط منطقة المال والأعمال يشكل جزءاً من مجمع الراية الذي يحتوي على مركز الراية للتسوق وبرج للمكاتب يتألف من 50 طابقاً بمساحة 30 ألف متر مربع ويشغله عدد كبير من الشركات العالمية. كما يضمّ المركز قاعة الراية للمؤتمرات بإدارة ماريوت العالمية، وموقفاً للسيارات متعدد الطوابق يتسع إلى نحو 1500 سيارة.

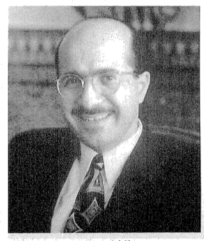
بالنسبة للخدمات التي يقدّمها فندق كورت يارد ماريوت قال **أنطوان نجار**: "إن تجهيزات وخدمات الضيافة التي تقدمها فنادق كورت يارد خارج الولايات المتحدة وكندا تختلف من بلد إلى آخر لتتلاءم مع خصوصية احتياجات الضيوف في كل منطقة. ولكن القاسم المشترك هو المستوى العالي للخدمة". وقال إن فندق كورت يارد الكويت الذي يضم 306 غرف يتميّز بالمساحات الواسعة لكل غرفة وبمرافق عامة تعكس أجواء كورت يارد الودودة التي تساعد على الشعور بالرحابة مثل المطاعم والمقاهي المتنوعة وقاعة التمارين الرياضية والنادي الصحي وقاعات المؤتمرات والمناسبات الاخرى اضافة الى تجهيزات متكاملة لأداء الأعمال سواء في الغرف أو في مركز رجال الأعمال.

وتطول السلسلة

"كورت يارد ماريوت التي انطلقت في الولايات المتحدة العام 1983 تمكّنت بسرعة قياسية من المنافسة على موقع الريادة باستهدافها فئة رجال الأعمال والسائحين الذي يبحثون عن خدمات ذات جودة عالية وبأسعار معقولة"، كما يقول نائب رئيس مبيعات ماريوت العالمية **سمير دقاق**. وأضاف أن السلسلة تدير حاليا 627 فندقا في 54 دولة وهناك 8 فنادق سيتم افتتاحها خلال العام الحالي من بينها فندق كورت يارد ماريوت دبي غرين كومينيتي في دولة الإمارات العربية المتحدة الذي يضمن 164 غرفة. ■



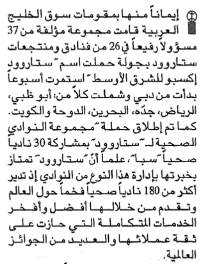
سمير دقاق

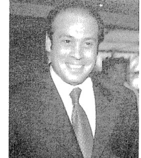


انطوان نجار

أطلقت مجموعة النوادي الصحية خلال جولة خليجية

ستاروود تعرض الخدمات الراقية بأسعار استثنائية







جيرار كيشيشيان



مهى سعد

إيماناً منها بمقومات سوق الخليج العربية قامت مجموعة مؤلفة من 37 مسؤولاً رفيعاً في 26 من فنادق ومنتجعات ستاروود بجولة حملت اسم "ستاروود إكسبو للشرق الأوسط" استمرت أسبوعاً بدأت من دبي وشملت كلاً من: أبو ظبي، الرياض، جدّه، البحرين، الدوحة والكويت. كما تم إطلاق حملة "مجموعة النوادي الصحية لـ "ستاروود" بمشاركة 30 نادياً صحياً "سبا"، علماً أنّ "ستاروود" تمتاز بخبرتها بإدارة هذا النوع من النوادي إذ تدير أكثر من 180 نادياً صحياً فخماً حول العالم وتقدم من خلالها أفضل وأفخر الخدمات المتكاملة التي حازت على ثقة عملائها والعديد من الجوائز العالمية.

وضم الوفد 25 مندوباً من الشرق الأوسط يمثلون فنادق ستاروود في كلّ من: مصر، الأردن، الإمارات العربية المتحدة، البحرين، المملكة العربية السعودية، الكويت، لبنان، المغرب، سلطنة عُمان وقطر. وثمانية مندوبين من أوروبا عن فنادقهم في كل من: المملكة المتحدة، فرنسا، إسبانيا، ألمانيا، النمسا وإيطاليا، فضلاً عن فنادق سانت ريجس نيويورك، شيراتون امبريال كوالالمبور وغراند لاغونا لكشري كولكشن بوكيت في تايلند.

وتقدّم الفنادق المشاركة عروضاً غير مسبوقة تتمثل بأسعار استثنائية تراوح ما بين 50 دولاراً أميركياً لليلة الواحدة في فندق شيراتون ميرامار الجونة في البحر الأحمر و96 دولاراً أميركياً في "شيراتون كورال بيتش بيروت".

ويعتبر مدير إدارة التسويق في المجموعة لأفريقيا والشرق الأوسط **جيرار كيشيشيان**، أنّ السيّاح العرب يأتون في مقدمة نزلاء فنادق ستاروود في كل من أوروبا، أميركا والشرق الأقصى ويفضلون الإقامة فيها لمراعاتها التفاصيل الشخصية لجهة ما يقدم لهم من صحف وقنوات عربية وأدوات خاصة بالصلاة وإمكانية تأمين مأكولات عربية حسب الطلب.

مديرة إدارة العلاقات العامة في أفريقيا والشرق الأوسط **مهى سعد** قالت: "إنّ نمّو السياحة في المنطقة العربية يعتبر الأسرع نموّ في السنوات الثلاث الأخيرة، إذ بلغت نسبته نحو 12 في المئة مقارنةً بالنموّ العالمي الذي لا يتعدى في مجمله 3 في المئة".

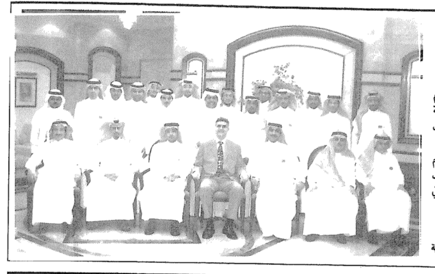
وأضافت **سعد**: "إنّ منطقة الشرق الأوسط كانت تعتبر سوقاً موسمية خلال أشهر الصيف، إلا أنه في السنوات الثلاث الأخيرة أصبح السائح العربي يفضل السياحة البينية بين البلدان العربية على أن يسافر إلى خارجها. وهكذا وضعنا خطتنا التسويقية وبشكل ستراتيجي لتوجيه العروض Promotional packages لتنشيط المبيعات للسائح العربي بالدرجة الأولى".

وتتابع **سعد**: "من ضمن العروض للفترة الحالية لدينا "عطلات نهاية الأسبوع بلا حدود" السارية حتى 30 نيسان/أبريل 2005، ويتضمن العرض عدداً من المزايا والليالي الإضافية للإقامة للمواطنين وتحديداً للعائلات تصل إلى 4 ليال وتشمل هذه العروض التمتع بالإقامة في غرفة مزدوجة تشمل وجبة للأطفال تحت 17 عاماً وفي حال العائلة الكبيرة تنال حسماً بنسبة 50 في المئة على الغرفة الثانية".



وعن التوسّع الحاصل مؤخراً أشارت **سعد** إلى أنه "تمّ افتتاح فندق في تونس العاصمة علماً انه لدينا فندق شيراتون الحمامات في تونس منذ 25 سنة ولكن لم يكن لدينا فندق في المدينة". وتعتبر **سعد** افتتاح فندق العاصمة كان "ستراتيجياً إذ أن "ستاروود" لديها فنادق في كل مدينة في الشرق الأوسط باستثناء تونس". وكذلك تم افتتاح فندق شيراتون في كيب تاون في جنوب أفريقيا ويشكل ثالث فندق للمجموعة موجود هناك، إضافة إلى أنه تم افتتاح فندق الفوربوينتس مؤخراً في الكويت. وسيتم خلال هذه السنة الافتتاح الرسمي لفندق صيدنايا في سورية ويليه في الربع الأخير من السنة نفسها افتتاح "الفوربوينتس" في بيروت. ■

فندق مريديان مكة يؤهل كوادر محلية


حنقير يتوسط الكوادر الوطنية

تعكف إدارة مريديان مكة على تنظيم دورات تأهيلية وتدريبية للكوادر الوطنية العاملة في فنادقها في مكة المكرمة، بهدف توفير الكوادر والعمالة المحلية.

وقال **عبد القادر حنقير**، المدير العام للفندق، أنه أمكن خلال فترة وجيزة تدريب أكثر من 40 متقدماً سعودياً تمّ توظيفهم في إدارات مختلفة.

حملة سويسرية لجذب السيّاح الخليجيين


توفيق مللي

تقود هيئة السياحة السويسرية حملة تسويقية في منطقة الخليج تهدف إلى جذب المزيد من السيّاح العرب.

ويقوم وفد يمثل هيئة السياحة السويسرية، بجولة في المنطقة تستمر 10 أيام وتشمل: الكويت، أبو ظبي، دبي، الرياض وجدّه. يلتقي خلالها أعضاء الوفد مسؤولي قطاع السياحة والسفر ورجال الصحافة، إضافة إلى كبار الشخصيات ورجال الأعمال.

وذكرت الهيئة أنّ عدد السيّاح من منطقة الشرق الأوسط تضاعف منذ العام 1999، من 150 ألف ليلة، إلى 260 ألفاً في العام 2003، إلى 300 ألف متوقعة في نهاية العام الحالي، أي بزيادة 15 في المئة عن العام الماضي.

وتأتي هذه التوقعات مترافقة مع التسهيلات الجديدة في مجال تأشيرات الدخول، حيث بات الزوّار الخليجيون إلى سويسرا يستطيعون استخدام إمّا التأشيرة السويسرية أو التأشيرة الخاصة بدول الاتحاد الأوروبي، على الرغم من أنّ سويسرا ليست عضواً في الاتحاد. كما ذكر أيضاً أن أكثر من 40 منتجعاً سياحياً سويسرياً اتخذت إجراءات قضت بتقسيم مرافقها إلى قسم للنساء وآخر للرجال احتراماً لمشاعر الخليجيين وتلبية لرغباتهم.

توفيق مللي، ممثل هيئة السياحة السويسرية في دول مجلس التعاون الخليجي قال: "إنّ الطبيعة الجبلية والبحيرات الخلاّبة تعتبر نقطة جذب بديهية للسيّاح المقيمين في بيئة تتميّز بطابع صحراوي. وهذا الاختلاف في الطبيعة يضفي على العطلات السياحية متعة خاصة، حتى للذين يأتون من دول أوروبية أخرى، ولا غرابة في أن يجد السيّاح العرب في سويسرا وجهتهم المفضلة".

صديق مستشاراً لفنادق رافلز العالمية



تمّ تعيين **ذاكر حسين صديق** مستشاراً لمجموعة فنادق ومنتجعات "رافلز" العالمية لتطوير المبيعات والتسويق في المنطقة العربية. وكان **صديق** شغل منصب مدير عام "سويس أير" في السعودية واليمن سابقاً. وسيتولى **صديق** بالتعاون مع فريق عمل نشر المعلومات المفصلة عن المجموعة وتعريف الجمهور ووكلاء السفر والسياحة خصوصاً في دول مجلس التعاون الخليجي بالمنتجات والخدمات التي تقدمها سلسلة فنادق رافلز.

ومجموعة رافلز تركّز بصورة مستمرة على الأفكار والمستجدات الحديثة ذات الأبعاد التي تعود بالفائدة على النزلاء. وعلى سبيل المثال، قامت المجموعة بإنشاء "مجلس الأطفال الاستشاري" الذي يضمّ 13 طفلاً تراوح أعمارهم ما بين 7 و15 عاماً ليدلوا بآرائهم عما يتطلع إليه الأطفال من خدمات خاصة ومأكولات مفضلة إلى جانب الألعاب الحديثة وبرامج الترفيه. الأمر الذي يُسهّل مهمة الأهل ويساعدهم على انتقاء فنادق ومنتجعات رافلز.

أمّا بالنسبة لنزلاء فنادق رافلز حول العالم، فسيجدون الإحساس في كونهم في منزل راق محاطين بفريق مدرب يتقن الخدمة ويجيد معرفة متطلبات كل نزيل.



Arab World Travel and Tourism Exchange

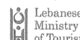
October 7-10, 2004 BIEL, Beirut

Think Business, Think Tourism. Step Forward

AWTTE 2004

Organized by:







Official Magazine

Middle East Travel

Al-Iktissad Wal-Aamal Group

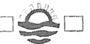
LEBANON: P.O.Box 113-6194 Hamra, Beirut 1103 2100; Tel: 961 1 780200, 799911 Fax: 961 1 780206/7

SAUDI ARABIA: P.O.Box 5157 Riyadh 11422; Tel: 966 1 4778624 5 4401367 Fax: 966 1 4784946

UNITED ARAB EMIRATES: P.O.Box 55034 Dubai; Tel: 971 4 2941441 Fax: 971 4 2941035

Web Site: http//www.iktissad.com

E-mail: awtte@iktissad.com



شرطة دبي تكرّم "ألفا تورز"


العقيد مهدي يسلّم الجائزة إلى العريضي

شركة "ألفا تورز" حظيت بتكريم شرطة دبي تقديراً لتعاونها الدائم في برامج الأمن السياحي، وخصوصاً في إصدار الكتيّب الذي أعدّته شرطة دبي، ويتضمن إرشادات أساسية للسائح في دبي.

وللمناسبة أستقبل العقيد **عبد الجليل محمد مهدي** مدير عام "ألفا تورز" **غسان العريضي** وسلّمه شهادة تقدير نيابة عن قائد الشرطة.

وقال **العريضي** أنّ إصدار الكتيّب هو صورة عن التعاون بين القطاعين العام والخاص في مجال الترويج السياحي للإمارة.

افتتاح قاعة الراية للحفلات في الكويت

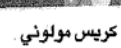
افتتحت كل من شركة الصالحية العقارية و"ماريوت العالمية" قاعة الراية للحفلات، في موقع مثالي يقع في قلب مدينة الكويت.

تبلغ مساحة "قاعة الراية"، التي تعتبر الأكبر في الكويت، نحو 1500 متر مربّع، وتستوعب أكثر من 1200 شخص في حفلات الأعراس ونحو 1950 شخصاً في حفلات الاستقبال، إضافة إلى مواقف للسيارات تتسع لنحو 1500 سيارة.

جُهزت القاعة بأحدث التقنيات وأفخم الديكورات، وهي تضمّ مطبخاً كبيراً يديره فريق من الطهاة لتقديم الخدمة لأكبر المناسبات.

وقال مدير عام ماريوت في الكويت **توماس بيونر**: "إنّ جهوداً كبيرة بذلت لدراسة أدقّ التفاصيل واختيار أفضل التجهيزات وأدوات الطعام والفضيات". وأشاد بفريق عمل "الصالحية العقارية" الذي تولّى تصميم القاعة الرائعة قائلاً أنّ النتائج جاءت "لتفوق جميع التوقّعات".

انتركونتيننتال توسع تواجدها الإقليمي



كريس مولوني

أعلنت مجموعة فنادق انتركونتننتال عن مرحلة تطوير لتنمية وتوسيع بقعة تواجدها في الشرق الأوسط وأفريقيا، لتصل الى 80 فندقاً ومنتجعاً في غضون السنوات الثلاث المقبلة.

وستكشف المجموعة النقاب خلال معرض سوق السفر العربي الذي سيقام في دبي الشهر الجاري عن خمسة فنادق ومنتجعات جديدة قيد التشييد والتطوير، ومنشآت اخرى قيد الدراسة والتخطيط، إضافة الى عدد من المشاريع الجديدة.

وقال رئيس العمليات في مجموعة انتركونتننتال للشرق الاوسط وافريقيا كريس مولوني، نتطلع لافتتاح المزيد من فنادق انتركونتننتال وهوليداي إن في الدول التي توجد فيها فنادقنا وغيرها من الأسواق الجديدة.

ويذكر أن منتجع انتركونتننتال ابو سوما البحر الأحمر، أصبح المنشأة رقم 72 التي تديرها المجموعة في المنطقة.

ومن جهة أخرى يستعد منتجع كراون بلازا صلالة لاستقبال ضيوفه بعد أن تمّ تجديده. كما افتتحت المجموعة فندق انتركونتننتال القاهرة في نهاية شهر نيسان/أبريل الماضي. وأعلنت عن افتتاح منتجع هوليداي إن جديد في طابا بمصر نهاية العام الجاري، وتواصل تطوير منشآت هوليداي إن أخرى في كل من القاهرة والأردن.

"بريتيش ايرويز": ربع مليون مقعد اضافي

تعتزم شركة بريتيش ايرويز زيادة عدد المقاعد المتوفّرة للمسافرين إلى مقاصد بعيدة بنحو ربع مليون مقعد خلال الصيف المقبل.

ويبلغ عدد المقاعد المضافة نحو 257 ألفاً ستكون متوفّرة خلال أشهر الصيف على متن الرحلات المتوجّهة إلى المقاصد المفضّلة لقضاء العطل مثل لوس انجلوس، هونغ كونغ، كايب تاون، مكسيكو، بوينس آيرس ودبي.

وتقوم الشركة باضافة 18 ألف مقعد هذا الصيف إلى رحلاتها المتوجّهة إلى مدينة كايب تاون وذلك من خلال وضع طائرات أكبر حجماً على خط لندن – كايب تاون؛ كما أعلنت الشركة عن رحلتين اضافيتين أسبوعياً إلى نايروبي ورحلة اضافية واحدة أسبوعياً إلى بوينس آيرس.

ورفعت الشركة عدد رحلاتها بين لندن ولوس انجلوس من 14 إلى 17 رحلة أسبوعياً، وأضافت رحلتين إلى عدد رحلاتها الأسبوعية إلى العاصمة المكسيكية حيث يبلغ عدد هذه الرحلات 5 رحلات أسبوعياً.



عضو اللجنة التنفيذية في مجموعة "أكسا" الفرنسية:

التوسّع في المنطقة من خلال شركاء أقوياء

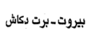


جان- ريمون أبا

كشف عضو اللجنة التنفيذية في مجموعة "أكسا" الفرنسية والرئيس التنفيذي لأكسا- إسبانيا ومنطقة حوض البحر الأبيض المتوسط والشرق الأوسط وجنوب أميركا جان- ريمون أبا Jean-Raymond Abat عن مشاريع توسّعية تتضمن عمليات شراء وتوسّع في منطقة حوض البحر المتوسط، وعن الإشراف على الانتهاء من توقيع اتفاقية شراكة مع إحدى شركات الفئة الأولى في السعودية لمباشرة نشاطها فور صدور قانون التأمين.

وتعتبر مجموعة "أكسا" إحدى أكبر المجموعات التأمينية والمالية في العالم مع مجموع إيرادات بلغ 71,6 مليار يورو في العام 2003.

"الاقتصاد والأعمال" التقت أبا في هذا الحوار:



بيروت - برت دكاش

■ **كيف تتوزّع فروع مجموعة أكسا للتأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وحوض البحر المتوسط ككل، وما هو حجم أعمال هذه الفروع؟**

□ نحن متواجدون في لبنان والمملكة العربية السعودية والبحرين وكذلك في الإمارات العربية المتحدة. ويبلغ حجم أعمال هذه الفروع 100 مليون دولار. وذلك رقم متواضع نسبياً لكننا مقتنعون بإمكانية تطوير أعمالنا في هذه المنطقة من خلال التحالف مع شركاء أقوياء ووضع سياسة عمل على المدين المتوسط والبعيد. وتستند المجموعة في قناعتها تلك الى تواجدها الجيد في منطقة حوض المتوسط، والشرق الأوسط ودول الخليج، ما يمكنها من التطور وزيادة الإيرادات والأرباح.

وفي أفريقيا الشمالية، لدينا فرع في المغرب مع شريك محلي. وهي شركة مهمة جداً إذ يقدر حجم أعمالها بنحو 500 مليون يورو. ولدينا مساهمة كذلك في تونس. وفي الجهة الأخرى من حوض البحر المتوسط، تعتبر "أكسا" الشركة الأولى في تركيا حيث لدينا تواجد قوي. وأن نكون الرقم واحد في تركيا مهم جداً بالنسبة إلينا خصوصاً إذا تمكنت الأخيرة من الدخول إلى المجموعة الأوروبية. وتعتبر منطقة حوض البحر المتوسط بالنسبة إلينا قطب تطوير قوي، مع العلم أن إيطاليا وإسبانيا والبرتغال لديها أهم شركات تابعة للمجموعة في منطقة المتوسط مع حجم أعمال يبلغ 3 مليارات يورو.

■ **ما هي برأيكم أسواق التأمين الواعدة في المنطقة؟**

□ لبنان، والأردن، والمملكة العربية السعودية والإمارات هي أسواق مهمة. وبالتأكيد قد تكون سورية حيث لم نستثمر بعد سوقاً مهمة أيضاً. وأعتقد أن العراق يمكن أن يشكل في المستقبل قاطرة التأمين في منطقة الشرق الأوسط لأن كل شيء فيه بحاجة إلى البناء وإعادة البناء وبالتالي يزخر بإمكانات هائلة. وإنه لمن حسن حظ الشرق الأوسط إذا تمكن العراق من الاستقرار، وهذا ما نأمله.

قنوات توزيع جديدة

■ **يقال إن دخولكم السوق اللبنانية هو للتوسّع منها باتجاه الأسواق المجاورة، ما مدى صحة ذلك أم أنكم تعتزمون الدخول مع شركاء محليين؟**

□ كل شيء رهن بالقوانين المحلية في كل بلد. بالنسبة للعراق وسورية يمكننا ربما العمل مع شركاء يعرفون جيداً الأسواق المحلية ويفتحون لنا أبواب الإدارات ويتمتعون بمصداقية أمام السلطات في بلدانهم. وبالطبع إذا أصبح لبنان ذا بنية قوية في المستقبل قد يشكل قطب ارتكاز ودعم مهم لنا.

أما على المستوى المالي، فلدينا رؤية شاملة إذ يمكننا جيداً تصور قواعد إدارة مشتركة. هناك بعض الأمور البسيطة بالنسبة لشركة التأمين حيث بالإمكان توحيدها في إطار مشترك لخدمة المنطقة. لكن طبعاً يستلزم ذلك في البداية تطوير ثقافة كل بلد لنتمكن من التوصل إلى نقاط مشتركة.

■ **أشرتم إلى سياسة خاصة بالمنطقة على المدين المتوسط والبعيد، ما هي أهم ركائز هذه السياسة؟**

□ نسعى لاعتماد سياسة تحقق النموّ مع معدّل أرباح مرتفع في كافة فروع التأمين سواء التقليدية أم الحياة والادخار. ويعكس ذلك توجه المجموعة على المستوى العالمي، حيث تسعى "أكسا" الى تحسين ما نسميه الحماية المالية بشموليتها، ومواكبة الزبائن في مراحل تطورهم كافة والمجالات والأماكن التي يمكن أن تبرز لديهم حاجة للتأمين والمساعدة. ورغم أن المصارف لا تدخل في صلب عملنا ولم يكن علينا حتى عقد شراكات معها، لكن ليس هناك ما يمنع عقد اتفاقات توزيع معها. إننا منفتحون ولدينا القدرة من خلال شبكاتنا على تطوير حزمة متكاملة من المنتجات تشمل الادخار وتأمينات الحياة والتأمين التقليدي.

وأعتقد أن منطقة الشرق الأوسط وبلدان الخليج بدأت تتنبه للصيغ الجديدة التي تقترحها اليوم شركات التأمين مثل اعتماد

المصارف في عمليات تسويق التأمين من خلال التأمين عبر المصارف، ولدينا توجه بهذا الخصوص في المنطقة.

التأمين الاسلامي

■ **ماذا عن التأمين الإسلامي الذي يشهد نمواً مطرداً في المنطقة؟ وهل لديكم مشاريع بهذا الخصوص؟**

□ على صعيد منتجات التأمين الإسلامية فهي منتجات محترمة ومهمة. وعملية إعادة توزيع جزء من الأرباح المحققة أو تقريباً كل الأرباح هو أمر منطقي بالنسبة إلينا وهذا ما نقوم به إلى حد ما في عدد من البلدان الأوروبية.

وقد أشرفنا على إنجاز شراكة مع إحدى شركات الفئة الأولى في السوق السعودية وننتظر صدور قانون التأمين الجديد لنباشر نشاطنا. وكمجموعة نعلق أهمية خاصة على أن يكون لدينا شركاء أقوياء في الدول التي سنمارس فيها نشاطنا.

■ **بحكم تواجدكم في المنطقة، هل أصبحت أسواق التأمين في المنطقة ناضجة سواء على مستوى التشريع أو أداء الشركات، والعناصر البشرية وغيرها؟ وما هو المطلوب لتطوير قطاع التأمين فيها؟**

□ صدرت في عدد من دول المنطقة قوانين خاصة بالتأمين. وأعتقد أن أي قانون يجب أن يتطور باستمرار، وهذا الأمر ينطبق أيضاً على أوروبا. ومع ان حماية أصحاب المدخرات والمستهلكين وأيضاً شركات التأمين امر واجب، إنما يفترض بالمقابل مراعاة ان لا تصبح القوانين حاجزاً يعيق العمل وتؤدي إلى شل القطاع. فلا بد من وجود الحرية المقرونة بالتنظيم والمراقبة.

والمطلوب وجود بنية تحتية صلبة في قطاع التأمين تتمثل في شركات تأمين قوية تدار بطريقة جيدة مع قدرات مالية كبيرة وكذلك ضمانة مالية من الدرجة الأولى. وقطاع التأمين ليس قطاعاً قصير المدى، وعندما أسست مجموعة "أكسا" في المنطقة كانت اهدافنا طويلة المدى، ونأمل ان نتمكن من اظهار قوة "أكسا" الحقيقية، على مستوى القدرات الفنية والإدارية مع اعتمادنا بقوة على شركائنا المحليين. واعتقد ان ما نحتاج إليه لتحقيق النجاح، هو خليط من الثوابت التي تكون شركة التأمين إلى جانب إدارة جيدة وتوافر العناصر البشرية المؤهلة.

■ **لكن توجد منافسة قوية في لبنان والمنطقة خصوصاً في فرع الحياة متمثلة بمجموعتي AGF-Alliance وأميركان لايف، كيف تواجهون هذه المنافسة؟**

□ نحن نحترم عامل المنافسة، وجميع الشركات تطمح لأن تكون الأفضل. ونحن نعمل كالجميع بهدف التطور وأعتقد أن كل شركة تأمين تصب جهودها لتحقيق هدفها بأساليبها الخاصة وبإرادتها وتطور في المقابل ستراتيجية عمل نظيفة. ومن المؤكد أن هاتين المجموعتين مهمتان جداً وعملتا بطريقة جيدة حتى الآن. ربما نكون أتينا متأخرين قليلاً إلى لبنان في مجال التأمين على الحياة والادخار، إنما أعتبر هذا بمثابة تحد يشجعنا على العمل. ولأنه لا توجد ملكية فكرية في التأمين، فكل شيء يمكن نقله في ظل توافر العناصر البشرية اللازمة، ونحن نثق تماماً بفريقنا العامل في لبنان وباستطاعتنا أن نصبح شركة ذات تواجد قوي في السوق.

نسعى لخلق قواعد إدارة مشتركة لخدمة المنطقة

القوانين يجب أن لا تتحول إلى عائق يشل القطاع

■ **... ما هي الفترة المتوقعة لذلك؟**

□ نأمل أن نحقق ذلك بسرعة. لا توجد معجزات بل عمل دؤوب لتعزيز وجودنا وبناء سمعة جيدة في السوق. وسنمنح أنفسنا مدة ثلاث سنوات لنحصل على دور مهم في لبنان أقله في سوق الادخار.

وعلى الرغم من نجاحنا في تحقيق حجم أعمال كبير، لكن نرى ذلك أقل من الامكانيات ونعمل لتحقيق مزيد من النموّ الذي سيأتي بداية من الداخل، من قدرة شبكات التوزيع ومن وسطاء ووكلاء عامين وكذلك من خلال عقود توزيع مع البنوك والمؤسسات المالية.

وأعتقد أنه لدينا معرفة وقدرة إكتتابية على مستوى فرق عملنا لشغل موقع متقدم على مستوى الشركات والمصانع الصغيرة والمتوسطة والكبيرة. نحن موجودون ونعتزم الاستمرار على مستوى تأمين المجموعات، والسيارات، والسكن والتأمينات الشخصية والتي حققنا من خلالها نتائج مرضية. إنما أكرر هذا غير كاف ويمكننا أن نكون أفضل وسنكون كذلك.

وادي اليأس

■ **شهدت إيرادات "أكسا" تراجعاً في العام 2003، ما هي أهم أسباب هذا التراجع وخطة المجموعة لمواجهته؟**

□ لم يكن فقط العام 2003 بل مررنا بسنوات صعبة جداً ككل المؤسسات المالية منذ العام 2000–2001 عندما هبطت أسواق البورصة، وانفجرت فقاعة شركات التكنولوجيا. ولسوء الحظ، تزامن ذلك مع عدم الاستقرار السياسي في العالم مع كل هذه الأحداث المؤلمة التي عرفناها، الأمر الذي دفع المؤسسات المالية إلى المحاربة على كل الجبهات. كما أن انخفاض معدلات الفوائد لم يوفر لنا منتجات مالية مهمة، حيث سعت كل المجموعات الكبيرة الى ترتيب أوضاعها الداخلية لتحسين الإدارة. ومجموعة أكسا ربما لديها هذه القدرة بين المجموعات الكبرى، فنحن نحتل المرتبة الأولى أو الثانية على المستوى العالمي سواء إذا أخذنا "أليانز" أو المجموعة الأميركية الدولية AIG. ونعتقد أن لدينا قدرة كبيرة على مستوى الإدارة مكنتنا بسرعة ليس فقط من تنظيم أعمالنا وحسب بل خفض تكاليف الادارة بنحو 1,4 مليار يورو في عامين ونصف العام وهذا مبلغ ضخم.

وفي العام 2003 شهدت أسهم المجموعة ارتفاعاً بطريقة ملفتة وزادت بأكثر من 40 في المئة ويعتبر ذلك معدلاً كبيراً. ومنذ مطلع العام الحالي تخطت قيمة سهم المجموعة بكثير قيمة أوروستوك Eurostock لقطاع التأمين. ما يعني أنّ المحللين الماليين راضون جداً من قدرتنا على النهوض من جديد. والصلابة المالية التي حققناها هي البرهان على أننا نجحنا في تجاوز "هوة وادي اليأس" التي أطلقت على السنوات المالية الثلاث الماضية وذلك من دون الحاجة لإصدار أسهم جديدة لزيادة رأس المال بعكس عدد من كبريات شركات التأمين وإعادة التأمين. لقد كانت لدينا الوسائل والقدرات والمعرفة لنعود من جديد أحد الروّاد في السوق العالمية.

واليوم "أكسا" هي أول مجموعة تعيد إحياء سياسة التوسّع من خلال توقيع اتفاق مع "موني" وهو أحد أهم موزّعي التأمين في الولايات المتحدة لمباشرة العمل في الأسابيع المقبلة. كما لدينا أيضاً مشاريع شراء ونموّ خارجي مهمة جداً في منطقة حوض البحر المتوسط، وأظن أننا إحدى المجموعات المدارة بشكل جيد في العالم في صناعة التأمين ولا تزال لدينا مجالات تقدم مذهلة.■

18 مليار دولار خسائر تأمين الممتلكات عالمياً

"أريج": الخسائر العربية محدودة

قال مدير إعادة التأمين لدى المجموعة العربية للتأمين "أريج" ياسر البحارنة لـ"الاقتصاد والأعمال" إنّ معيدي التأمين العالميين لا يملكون خياراً سوى إعادة الرسملة لتعويض الخسائر الجديدة في فرع الممتلكات الناجمة عن الكوارث الطبيعية والبشرية التي ناهزت 18 مليار دولار، كما أظهر تقرير سيغما للعام 2003 الصادر عن مجموعة إعادة التأمين السويسرية "سويس ري".

وأشار البحارنة إلى أن خفض الكلفة وزيادة مستويات الأقساط من شأنهما أن يؤديا إلى زيادة تدريجية في رأس المال، لافتاً إلى أن معظم معيدي التأمين اتخذوا إجراءات مماثلة للحفاظ على قدرتهم التنافسية. ودلّ التقرير على أن حجم الخسائر في فرع الممتلكات والتي نجم أكثر من ثلثيها عن الزلازل وأودت بحياة 60 ألف شخص حول العالم ناهزت قيمة خسائرها المادية 70 مليار دولار. وسجلت كل من أوروبا الشرقية والغربية أعلى نسبة خسائر اقتصادية في حين سُجلت أعلى نسبة خسائر مماثلة ناتجة عن كوارث بشرية في الولايات المتحدة وقدرت بنحو 12 مليار دولار.

تأثر غير مباشر

وأوضح البحارنة، في وقت لم يلحظ فيه التقرير أية خسائر في منطقة الشرق الأوسط، أنّ "منطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لم تتأثرا على مر التاريخ بخسائر كبيرة. إلّا أنه من خلال سلسلة إعادة التأمين، من المحال ألّا يكون هناك أثر على المنطقة، ولو بمعدل أدنى منه عن الأسواق العالمية ومن دون أن تكون المنطقة المساهم الرئيسي في هذه الخسائر".

ويعتبر أبرز اللاعبين في إعادة تأمين الممتلكات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مجموعة ميونخ ري الألمانية، المجموعة السويسرية لإعادة التأمين "سويس ري"، مجموعة ألاينز، "سكور ري"، "كونفوريوم" Converium، "هانوفر ري"، المجموعة الأميركية الدولية AIG و"لويدز". ويعمل بعض هؤلاء المعيدين بصورة أساسية على العقود الاختيارية، في حين يركّز البعض الآخر على العقود التفاوضية Treaty business. إلى جانب عدد من اللاعبين الإقليميين النشيطين في مجال الإعادة من بينهم "أريج"، "تراست"، "التأمين العربية"، "كويت ري"، و"إعادة التأمين المصرية".



ياسر البحارنة

4 في المئة حصة "أريج"

وكشف البحارنة استناداً إلى تقرير أعدته "أريج" عن سوق التأمين العربية في العام 2002 والذي سيتمّ نشره قريباً، "أنّ حجم أقساط فرع الممتلكات يقدر بنحو 2,190 مليون دولار في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ويمثل 35 في المئة من إجمالي أقساط السوق، في وقت يقدر إجمالي أقساط إعادة التأمين المسندة في المنطقة بنحو 2,568 مليون دولار والذي تبلغ حصة "أريج" منها (في كل الفروع) نحو 4 في المئة".

وأفاد البحارنة أن التأمينات الشخصية بشكل عام لا تزال تحتاج إلى تطوير لإمكاناتها الحقيقية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؛ "وهذا بالطبع يستلزم وقتاً، إنما على الأقل يمكنه أن يبعد الضغط عن الأخطار الصناعية العالية التنافسية. كما أنّ هناك أيضاً طلباً متزايداً على منتجات التكافل لتلبية احتياجات هذا الفرع الذي يشهد نمواً حقيقياً".

وأضاف أنّ "منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ستستمر بكونها جاذبة لهؤلاء المعيدين الملتزمين بالمنطقة والذين لديهم تقديرات حقيقية لإمكانات النموّ الفعلية وتوقّعات الربحية فيها. من هنا بدأت المنطقة تشهد عمليات اندماج وعلى الشركات الأخرى أن تتهيأ بشكل أفضل لجني المنافع انطلاقاً من قرارها خدمة المنطقة".

يذكر أن العام 2003 كما أشار تقرير سيغما يعتبر من السنوات المكلفة على شركات التأمين لجهة الخسائر. وهناك مؤشرات قوية أن الاتجاه التصاعدي للخسائر بالمليارات سيستمر وأرقام العام الماضي تؤكّد ذلك. ومن بين ما يدل على ذلك أيضاً على سبيل المثال زيادة معدلات المناطق المأهولة بالسكان بنسبة كبيرة وتطوّر المناطق ذات المخاطر العالية. ■

بعد لبنان وتونس
"أريج" تنسحب من "أجيج"

أعلنت المجموعة العربية للتأمين "أريج" عن بيع 65,4 في المئة من حصتها في المجموعة العربية الأردنية للتأمين "أجيج" (AJIG) لمجموعة من رجال الأعمال الأردنيين مقابل احتفاظها بنسبة 10 في المئة من الأسهم فقط.

ويعتزم المستثمرون الجدد في المجموعة تفعيل موقعهم في سوق التأمين الأردنية. وقال رئيس مجلس إدارة أجيج جواد حديد بأن "أجيج" هي الركيزة الأساسية لتحقيق الهدف المنشود إذ تملك محفظة أعمال صلبة ومربحة، ولا تواجه أية مشاكل قانونية، موجوداتها العالية من السيولة، إضافة إلى عناصر بشرية وأنظمة ممتازة".

ورحب عضو مجلس الإدارة أسامة شاهد باحتفاظ "أريج" بنسبة 10 في المئة من أسهم "أجيج". واعتبر أن سهولة الوصول إلى أسواق الإعادة العالمية، وعملية الاكتتاب المتينة ومهارات تطوير المنتج وسنوات طويلة من الخبرة في التأمين هي منافع ملموسة سيتمّ تأمينها لعملية التشغيل.

وتندرج هذه الخطوة بالنسبة لـ"أريج" في إطار ستراتيجية تنظيم العمليات والتركيز على تطوير قسم أعمال إعادة التأمين. وأعرب الرئيس التنفيذي للمجموعة العربية للتأمين أودو كروغر عن ارتياحه لنتيجة المباحثات وللمدة القصيرة التي استلزمتها عملية تحويل الأسهم؛ معتبراً أنّ هذه المرحلة "غالباً ما تكون حساسة بطبيعتها ويمكنها أن تعيق العمليات، والواقع أن كل الأفرقاء نسقوا بنجاح في مجلس إدارة "أجيج" ما ساعد بالتأكيد على نجاح العملية". وأكّد قناعته أنه من خلال "دعم المالكين الجدد لـ"أجيج" ستتمكّن الشركة حتماً من احتلال موقع متقدم بين الشركات الخمسة الأولى العاملة في سوق التأمين الأردنية".

عبر شركتين للتأمينات العامة وتأمينات الحياة

آليانز العالميـة تتحوّل للعمل المباشر في مصر

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

بدأت مجموعة "آليانز" العالمية للتأمين مطلع نيسان/أبريل الماضي تنفيذ أولى خطوات ستراتيجيتها الجديدة القاضية بالتحوّل إلى العمل المباشر في السوق المصرية وتغيير أسماء الشركتين المملوكتين لها من "العربية الدولية للتأمين" و"العربية الدولية لتأمينات الحياة" إلى "آليانز مصر للتأمين" و"آليانز مصر لتأمينات الحياة".

وتستهدف هذه الخطوة تعزيز تواجد المجموعة العالمية في سوق تحقق أعلى معدلات نمو في قطاع التأمين بالمنطقة – خصوصاً تأمينات الحياة – واستعداداً للاستحواذ على حصة من سوق المنتجات التأمينية الجديدة التي ستنمو بنسبة تراوح بين 120 إلى 200 في المئة خلال السنوات العشر المقبلة، الأمر الذي يشعل المنافسة بين شركات التأمين – خصوصاً الدولية منها –.

من هنا أطلقت "آليانز" العالمية – وهي مجموعة ألمانية الأصل تأسست في العام 1890 وتنتشر في 70 دولة وتقدّم خدماتها لنحو 60 مليون عميل – ستراتيجيتها الجديدة في السوق المصرية والتي حملت شعار "خدمة العميل" أولاً والتي تقوم على تفعيل ذراعي المجموعة بهدف الإستحواذ على المركز الأول في سوق تأمينات الحياة.

خطوة متوقّعة

بناءً على ذلك – حسبما قال رئيس مجلس إدارة آليانز مصر **يون ميتكالف** – كان تغيير إسم الشركتين خطوة متوقعة ستسمح بربط الشركتين بالمجموعة الأم أي تحت مظلة واحدة من أكبر الكيانات المتخصصة في تقديم الخدمات المالية والتأمينية في العالم، وستضعهما أيضاً تحت إدارة AGF وهي الشركة الرائدة في مجال التأمين في فرنسا ولديها تواجد عالمي في أكثر من 20 دولة.

يون ميتكالف



علاء كامل

بشار سوارس

ويضيف **يون ميتكالف** أن "آليانز مصر" تأخذ على عاتقها مهمة تطوير قطاع التأمين المصري عن طريق تقديم حلول تأمينية غير مسبوقة ومناسبة اعتماداً على زيادة طلب كل من الشركات المصرية والأفراد على الخدمات التأمينية.

نمو متواصل

وتتواجد "آليانز" العالمية في السوق المصرية منذ أكثر من 25 عاماً. وحسبما قال لـ"الاقتصاد والأعمال" العضو المنتدب لشركة "آليانز مصر" **علاء كامل**: "فإن الشركة استطاعت عبر سنوات عملها من مضاعفة رأس مالها من الاحتياطات وزادت حقوق مساهميها الأمر الذي ساهم في تعزيز الملاءة المالية للشركة. وقد بلغ حجم الأقساط التي حصلت عليها الشركة في العام 2003 نحو 58,2 مليون جنيه. ويتوقع **علاء كامل** أن يبلغ حجم الأقساط 110 ملايين في العالم 2006. ويأتي هذا النمو على خلفية النمو الذي تحققه المجموعة الأم عالمياً حيث تشير الأرقام إلى أن "آليانز" العالمية حققت صافي دخل في العام الماضي بلغ 43,4 مليار يورو وإجمالي المبيعات 42,3 مليار بينما تدير أصولاً قوامها 996 مليار يورو. وتتوزّع مصادر أقساط الشركة الأم بنسبة 51,5 في المئة من تأمين الممتلكات والحوادث ونسبة 48,5 في المئة من خدمات تأمينات الحياة والصحة.

ثلاثة محاور

ويكشف رئيس قسم المبيعات في الشركة **بشار سوارس** عن ملامح ستراتيجية العمل الجديدة لآليانز مصر، بقوله إنها تقوم على ثلاثة محاور رئيسية للعمل وهي: توفير الحماية عبر منتجات تأمين الممتلكات والحوادث وخدمات التأمين الصحي ثم استثمار وإدارة الأصول والأموال. ويتم ذلك عبر خطة لتعزيز المركز الريادي للشركة في مجال التأمين على الحياة والصحة وزيادة حجم الأصول عن طريق خلق وتنمية شبكة قوية للتوزيع.

من هنا كان لا بدّ من اقتحام مجال خدمات التأمين البنكية حيث بدأت الشركة في تنفيذ خطة بهذا الشأن اعتباراً من العام 2001 للاستفادة من التوسّع الجغرافي لشبكة المصارف العاملة في مصر ومساعدة البنوك في تقديم حزمة متكاملة من الخدمات المالية والتأمينية لعملائها. وفي هذا الإطار نجحت الشركة في الوصول إلى شرائح جديدة من العملاء عبر توقيع إتفاقيات مع بنوك مصرية عدة.

التأمين والخصخصة

وحول مستقبل سوق التأمين المصرية

بعد انطلاق قطار الخصخصة يقول رئيس مجلس إدارة "آليانز مصر" **يون ميتكالف** "أن خصخصة قطاع التأمين المصري محسومة وأن الهيئة المصرية للرقابة على التأمين أخذت عدداً من القرارات في هذا الشأن مثل السماح لرأس المال العربي والأجنبي بتملك أي حصة في شركة تأمين ومن دون حد أقصى وأيضاً أعطي لها الحق في الإدارة وما تلاها من خطوات مثل تحرير السوق من أية تعريفات. أما في ما يتعلق بخصخصة شركات التأمين المصرية المملوكة للحكومة "الشرق والأهلية ومصر للتأمين" فإن الحكومة أعلنت تأييدها لهذه السياسة ولكن لا أحد يعرف متى يبدأ التنفيذ ونعتقد أن هناك تروي من الحكومة آخذين في الاعتبار أن هذه الشركات ذات أحجام كبيرة وتحتاج لإعداد دراسة كاملة.

وحول رؤيته لواقع السوق قال: "إن السوق المصرية في طور النمو ولكن حجم مشاركة قطاع التأمين مقارنة بعدد السكان وأيضاً حجم الناتج القومي ما زال محدوداً جداً. ونحن نعتقد أن وجود عدد كبير من الشركات في مجالات التأمين المختلفة يساعد على زيادة الوعي التأميني ويؤدي إلى زيادة حجم الأقساط بما يتلاءم مع حجم الناتج القومي.

وحول حجم مبيعات آليانز في مصر حالياً ونسبة الزيادة المتوقعة قال إن إجمالي حجم الأقساط المكتتبة في آليانز مصر خلال العام 2003 كانت 52 مليون جنيه لشركة تأمينات الحياة و 62 مليوناً لشركة التأمينات العامة. وتبلغ نسبة النمو المتوقعة خلال الأعوام الثلاثة المقبلة نحو 350 في المئة في مجال تأمينات الحياة و 100 في المئة في مجال التأمينات العامة.

توسّع إقليمي

ورغم أن "آليانز" العالمية تتواجد في أسواق عربية عدة تشمل حالياً الإمارات ولبنان والأردن والمملكة العربية السعودية ومجموعة من الدول الأفريقية، فإنها تسعى في المرحلة المقبلة إلى تعزيز هذا التواجد ودخول أسواق عربية جديدة وتنفيذ خطة توسّع شاملة ترتكز إلى بناء شبكة تعاون إقليمي وتبادل الخدمات والاستثمارات بين الكيانات القائمة في الأسواق العربية تحت مظلة "آليانز" بحيث تخلق الشركة ذراعاً تأمينية ضخمة في الأسواق العربية، يكون لها دور مؤثر في المستقبل. ■

البحرين الوطنية القابضة:

نمو 41,9 في المئة في الأقساط



حققت مجموعة البحرين الوطنية القابضة ارتفاعاً في أرباحها الصافية للعام 2003 بلغ 2,2 مليون دينار بحريني أي بنسبة زيادة 14,2 في المئة مقارنة بالعام 2002. وجاء هذا النمو نتيجة لزيادة الأقساط ولإدارة أفضل للوثائق والمطالبات.

وبلغ مجمل الأقساط المحققة في العام الماضي نحو 19 مليون دينار بحريني أي بمعدل نمو 14,1 في المئة مقارنة بالعام 2002. وشكّلت فروع التأمين على السيارات والحياة والصحة نسبة 41,9 في المئة من مجموع الأقساط المحققة في العام 2003 بينما استأثرت تأمينات الحريق والحوادث والتأمين البحري بنسبة 58,1 في المئة من إجمالي الأقساط.

كما بلغ مجموع أقساط شركة البحرين الوطنية للتأمين التابعة للمجموعة 17,7 مليون دينار بحريني العام الماضي أي بنسبة زيادة 13,4 في المئة مقارنة بالعام 2002، فيما حققت شركة البحرين الوطنية للحياة أقساطاً إجمالية بلغت 1,34 مليون دينار بحريني أي بزيادة نسبتها 22,8 في المئة مقارنة بالعام 2002.

وقال رئيس مجلس إدارة المجموعة **قاسم محمد فخرو** إن الشركة تمكنت العام الماضي من تحقيق نتائج إيجابية على الرغم من "أن سوق التأمين كانت صعبة والمنافسة كبيرة على الصعيدين المحلي والإقليمي. وأن المجموعة تعيد تشكيل ستراتيجيتها العامة وهي تسعى إلى تحقيق نمو ملموس في السنوات العشر المقبلة من خلال إعادة تحديد رؤيتها المستقبلية والعمل بجدّ على تحقيق أهدافها الطموحة".

وأشار **قاسم فخرو** إلى أن المجموعة أخذت على عاتقها الجمع بين الكفاءة العالية في العمل والاختيار الواعي للمشروعات المشتركة، ما من شأنه تعزيز مكانة المجموعة كمؤسسة رائدة في تقديم الخدمات المالية والتأمينية المتميّزة على مستوى المنطقة".

وتمّ خلال الجمعية العمومية العادية للشركة التي عقدت مؤخراً توزيع أرباح نقدية على المساهمين بلغت 1,36 مليون دينار بحريني وتخصيص مبلغ 40 ألف دينار للتبرعات والهبات، إضافة إلى إقرار تحويل 221 ألف دينار إلى الاحتياطي القانوني و450 ألفاً إلى الاحتياطي العام.

كما حققت المجموعة بفضل سياسة تنويع محافظها الاستثمارية وتوزيع أصولها دخلاً استثمارياً بلغ نحو مليوني دينار أي بزيادة نسبتها 23 في المئة مقارنة بالعام 2002. وبلغت الأرباح من أعمال الاستثمار بعد خصم المصروفات والتحويلات إلى احتياطي صندوق التأمين على الحياة 1,77 مليون دينار بحريني.

وأوضح الرئيس التنفيذي لـ "البحرين الوطنية القابضة" **محمود الصوفي** بأن نتائج العام الماضي "عكست حرص الشركة على تقديم عوائد أفضل للمستثمرين وحملة الأسهم من خلال حسن إدارة رأس مال المجموعة وأصولها والتركيز على تقديم برامج ومنتجات تأمين متنوعة تلبي احتياجات الزبائن في مملكة البحرين".

كما قامت المجموعة بإعادة هيكلة الطاقم الإداري والقيادي وفتح فروع جديدة لها في مناطق عدة من مملكة البحرين. وهي كذلك تولي اهتماماً كبيراً بتطوير الموارد البشرية من خلال التدريب والتطوير. وفي إطار سياسة البحرنة التي تتبناها المجموعة، تمّ في العام 2003 توظيف العديد من الكوادر الوطنية وباتت نسبة الموظفين من المواطنين تشكل 77 في المئة من إجمالي الموظفين. ■

اللقاء السنوي لشركات التأمين المصرية



خيري سليم

دعا رئيس الهيئة المصرية للرقابة على التأمين **خيري سليم** إلى ضرورة توافر الثقة في أجهزة الإشراف والرقابة على الكيانات المالية التي تمثّل عصب الاقتصاد القومي، مشيراً إلى أن أي تنمية اقتصادية تحتّم تواجد سوق مال قوية تشمل البنوك والبورصة والتأمين.

جاءت دعوة **سليم** خلال اللقاء السنوي الذي ينظمه معهد التأمين القانوني مع شركات التأمين في مصر؛ وتناول اللقاء مستقبل صناعة التأمين في ظل الأوضاع الراهنة والتحديات التي تواجهها نتيجة الأحداث العالمية، موضحاً بعض النقاط حول الحوكمة في قطاع التأمين ومكافحة غسل الأموال وقانون التأمين الإلزامي على السيارات ودور قطاع التأمين في التمويل العقاري.

و أشار **سليم** إلى أنه انطلاقاً من عالمية صناعة التأمين لا بدّ من مواكبة أي جديد فيها والانفتاح على العالم الخارجي وخصوصاً بالنسبة لمعايير الإفصاح والشفافية في التعامل مع الجمهور وحماية حقوق حملة الوثائق وتحديد إجراءات ومواقيت فض المنازعات والبت في شكاوى العملاء وتلبية كل مطالبهم من تغطيات تأمينية واستحداث وثائق جديدة.

وقال **سليم** بأنّ الإصلاح يجب أن ينبع من الداخل والاستجابة إلى المتغيرات المحيطة مثل الإيجابية التي أظهرها قطاع التأمين تجاه موضوع الحوكمة ومعايير الإدارة الرشيدة، وهي ببساطة وضع أسس ثابتة تحدّ من السلطات القلة المهيمنة على رأس المال وذلك لاتخاذ القرار بموضوعية تهدف إلى المصلحة الخاصة بنجاح المؤسسة والمتمثلة بإصدار القرار الرقم 157 للعام 2003 والخاص بتشكيل لجان الرقابة الداخلية داخل شركات التأمين والتي تختص برفع تقارير عن الأداء الداخلي للشركات.

التعاونية للتأمين تضاعف الإيرادات



سليمان الحميد

حققت التعاونية للتأمين نمواً في الأقساط المحصلة بلغ نحو 1,4 مليار ريال سعودي في العام 2003، بزيادة نسبتها 43 في المئة مقارنة بالعام 2002. وساهم في تحقيق هذه الزيادة، ارتفاع أقساط تأمين السيارات نتيجة فرض نظام تأمين الرخصة والتأمين على المركبات الأجنبية للمرة الأولى في المملكة.

وبلغت قيمة التعويضات التي سددتها الشركة العام الماضي 683 مليون ريال، بمعدل زيادة 47 في المئة. وعززت الشركة احتياطاتها الفنية لتصل إلى 619 مليون ريال مقابل 486 مليوناً في العام 2002 أي بنسبة زيادة 27 في المئة.

وسجل إجمالي الإيرادات ارتفاعاً وصل إلى 904 ملايين ريال بمعدل زيادة 97 في المئة مقارنة بالعام 2002. وارتفعت موجودات الشركة إلى 2 مليار ريال. أما إجمالي التكاليف فقد ارتفع بنسبة 81 في المئة مقارنة بالعام 2002 وبلغ 726 مليون ريال، وذلك نتيجة زيادة صافي المطالبات ومصروفات التشغيل بسبب التوسع في نشاط الشركة.

كما حققت الشركة أكبر فائض من عمليات التأمين بلغ 169 مليون ريال. وقرر مجلس الإدارة، انطلاقاً من مبدأ العمل التعاوني، إعادة مبلغ 18 مليون ريال إلى حملة الوثائق.

في المقابل، تراجعت أقساط تأمينات الطيران بنسبة 8,4 في المئة مقارنة بـ 2002 وأقساط التأمينات الهندسية بنسبة 2,9 في المئة. في حين ارتفعت قيمة الأقساط المحتفظ بها بنسبة 98 في المئة.

ونوه رئيس مجلس إدارة التعاونية للتامين **سليمان الحميد** بقرار مجلس الوزراء الصادر في تموز/ يوليو 2003 الخاص بنظام مراقبة شركات التامين التعاوني. وقال إن أهميته في أنه "سيعيد رسم خريطة السوق ويعالج وضعاً عشوائياً ظل قائماً لسنوات طويلة ويحدد ملامح صناعة التامين السعودية".

من جهة أخرى، تناول تقرير الجمعية العمومية أهم الأنشطة والإنجازات التي حققتها الشركة في العام 2003 وملامح تطوير مفهوم البيئة الإلكترونية الذي تطبقه الشركة، إضافة إلى إطلاق وتطوير مجموعة من البرامج. وهي بصدد إطلاق برنامج خاص للتأمين على المحلات التجارية وآخر لمعارض السيارات. كما تواصل تطبيق خططها الرامية إلى زيادة معدلات السعودة بحيث وصل معدل الموظفين السعوديين لديها إلى 73 في المئة العام الماضي.

محمد أبو اليزيد عبد الله

شركة تأمين مصرية قطرية مشتركة

اتفقت شركة التأمين الأهلية المصرية ومجموعة فيصل بن قاسم القطرية القابضة على إنشاء شركة تأمين مشتركة في دولة قطر.

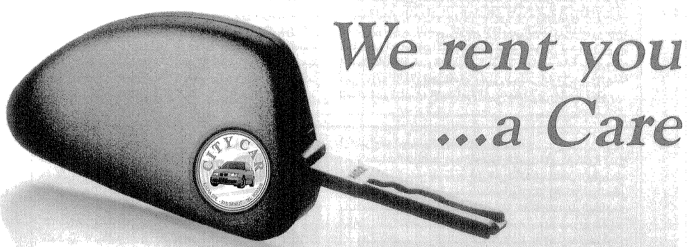
تحمل الشركة إسم الشركة الأهلية المصرية القطرية للتأمين ومقرها الدوحة ويساهم الجانب القطري بحصة قدرها 60 في المئة من رأس المال، بينما تساهم شركة التأمين الأهلية المصرية بالنسبة الباقية.

وقال رئيس مجلس إدارة شركة التأمين الأهلية **محمد أبو اليزيد عبد الله**: "إنّ تأسيس الشركة الجديدة يأتي في إطار استراتيجية "التأمين الأهلية" التي تستهدف خروج قطاع التأمين المصري من النطاق المحلي إلى السوق الإقليمية الرحبة؛ مشيراً إلى تحويل فرع شركة التأمين الأهلية في المملكة العربية السعودية إلى شركة مساهمة سعودية مصرية تحمل إسم الشركة الأهلية المصرية السعودية للتأمين التعاوني ومقرها الرياض وذلك منذ العام 1998. وأوضح أنه تمّ التوصل إلى إتفاق مبدئي بين شركة التأمين الأهلية ومجموعة الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني على إنشاء مشروع سياحي فندقي في أسوان حيث تمتلك الشركة مساحة فضاء بأحد المواقع المتميّزة في أسوان يمكن استغلاله لإقامة المشروع.

CITY CAR

RENT A CAR

CITY CAR



Main office Beirut, Lebanon Kalaa str., Al Oraifi Bldg., Ras Beirut
Phone: (01) 80 33 08 - 86 59 66 - 80 39 31 Fax: 961.1.86 85 67

Beirut International Airport Office
Phone: (01) 62 99 00 Fax: 961.1.62 97 99

E-mail: citycar@citycar.com.lb
http: //www.citycar.com.lb



الكويت للتأمين في 2003 زادت الأقساط 28 في المئة


د. علي حمد البحر

بلغ مجموع أقساط التأمين المكتتبة لدى شركة الكويت للتأمين 20,8 مليون دينار كويتي في العام 2003 مقابل 16,3 مليوناً العام 2002، أي بزيادة نسبتها 28 في المئة. وقد عززت الشركة من خدماتها في تغطية احتياجات عملائها المتزايدة لجميع أنواع التأمين ولاسيما في فرع التأمين الصحي.

وحققت الشركة أرباحاً صافية من النشاط التأميني بلغت 1,5 مليون دينار العام الماضي مقارنة بنحو 330,8 ألفاً في العام 2002 بمعدل نموّ نسبته 377 في المئة.

وسجل النشاط الاستثماري للمركز الرئيسي للشركة وفرع تأمينات الحياة 16,4 مليون دينار مقابل 4,6 ملايين العام الماضي أي بزيادة نسبتها 257 في المئة. ويعود السبب الرئيسي لهذه الزيادة إلى تقليل اعتماد الشركة على الاستثمار في الودائع الثابتة وتوجيه استثماراتها محلياً وعربياً على أدوات استثمارية مختلفة بشكل يحقق أفضل العوائد.

وفي مجال إعادة التأمين، تمكّنت الشركة من تجديد اتفاقياتها مع معيدي التأمين بشروط جيدة. وذلك على الرغم من الشروط المتشددة التي فرضها معيدو التأمين والزيادة في الأسعار نتيجة الخسائر الضخمة التي تعرضت لها شركات الإعادة في السنوات الماضية.

وبلغ صافي رصيد الذمم المطلوبة من عملاء الشركة وإدارة تأمينات الحياة 4,3 ملايين دينار في العام 2003 مقارنة بنحو 3,8 ملايين العام 2002 أي بزيادة نسبتها 15 في المئة وذلك كنتيجة حتمية لزيادة الإنتاج.

أما صافي الأرباح المحققة للعام الماضي (بعد اقتطاع حصة مجلس الإدارة ونصيب مؤسسة الكويت للتقدم العلمي وضريبة دعم العمالة الوطنية) فبلغ 15,6 مليون دينار.

مؤتمران عن التأمين والتقاعد لمؤسسة مهنا فاونديشن

تنظّم مؤسسة مهنا فاونديشن المؤتمر الإقليمي الأول لإداريي قطاع التأمين (عملية الدمج والتملّك) في 13 أيار/ مايو 2004 في بيروت برعاية رئيس مجلس الوزراء اللبناني **رفيق الحريري**.

يعالج المؤتمر دور الاستشاري في كيفية إدارة توقعات البائع والشاري، ووجهة نظر وكالة التصنيف والإكتواري المخمن، والاتجاهات في مجالي الدمج والتملّك ومسائل رقابية وإدارية وقانونية وكذلك قضايا إعادة التأمين.

ويتحدّث في المؤتمر رئيس مؤسسة مهنا فاونديشن **إبراهيم مهنا**، أمين عام الاتحاد الدولي لمراقبي التأمين **يوشيهيرو كاواي**، أمين عام الاتحاد العام العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل**، المسؤول الأول عن الادخار التعاقدي والتأمين في البنك الدولي **رودني لستر**، والإكتواري الاستشاري **بول مكروسن**، والإكتواري المخمن لدى مهنا وشركاه لخدمات التصنيف **كريس سيميونيدس** الشريك الرئيسي لدى أبو سليمان وشركاه **رندا أبو سليمان**.



من اليمين: وارن مكغيليفراي، حمدان بن راشد آل مكتوم وابراهيم مهنا

من جهة أخرى نظّمت مؤسسة مهنا فاونديشن للعلوم الإكتوارية والهيئة العامة للمعاشات والتأمينات الاجتماعية في دولة الإمارات أواخر آذار/مارس الماضي "المؤتمر الإقليمي السنوي الثامن لأنظمة التقاعد والتأمينات الاجتماعية" تحت عنوان: "نحو مزيد من الإصلاحات والثبات والتحدّيات الجديدة"، وذلك برعاية نائب حاكم دبي ووزير المالية والصناعة ورئيس مجلس إدارة الهيئة العامة للمعاشات والتأمينات الاجتماعية الشيخ **حمدان بن راشد آل مكتوم**.

إدراج إعادة التأمين الكويتية بالبورصة


فهد الإبراهيم

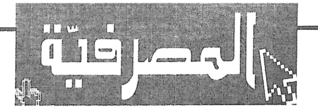
أعلن رئيس مجلس إدارة شركة إعادة التأمين الكويتية **فهد الإبراهيم** أن الشركة كلفت بيت الاستثمار العالمي "غلوبل" بطرح 15 في المئة من أسهم الشركة في اكتتاب خاص تمهيداً لإدراج الشركة في سوق الكويت للأوراق المالية.

ويبلغ رأس مال الشركة الحالي 10 ملايين دينار كويتي وحقوق الملكية نحو 27 مليون دينار. وأفاد **الإبراهيم** أنّ أصول الشركة تتسم بالجودة والسيولة العالية حيث يشكل النقد وودائع الشركة ما يقارب 22 مليون دينار كويتي من مجموع الأصول البالغة 42 مليون دينار. وأكّد أن الإدراج هو أحد ستراتيجيات الشركة للتوسّع.

وحصلت الشركة على موافقة سوق الكويت للأوراق المالية لإدراج أسهمها شرط طرح جزء من رأس المال لاكتتاب خاص لزيادة عدد المساهمين الحاليين البالغ 12 مساهماً. وسيقوم الاكتتاب الحالي باستيفاء شروط سوق الكويت للأوراق المالية بعد بيع المساهمين الحاليين 15 في المئة من حصصهم في الشركة.

وتساهم شركة ترانزأتلانتك لإعادة التأمين الأميركية (Transatlantic Reinsurance Company) كشريك ستراتيجي بنسبة 40 في المئة من رأس المال. أمّا المساهمين الآخرين فهم بنوك وشركات استثمار وتأمين كويتية.

وأضاف **الإبراهيم** أنّ سوق التأمين وإعادة التأمين في الكويت سوق واعدة حيث شهدت نمواً كبيراً في السنوات القليلة الماضية. وحسب توقعات "غلوبل" فإنّ الحجم المتوقّع للسوق سيبلغ 150 مليون دينار في السنوات القليلة المقبلة.



رأي

دمج عوده وسرادار

إن عملية دمج مصرفي عوده وسرادار تختلف من حيث الصيغة والشكل عن عمليات الدمج والتملك التي سبقتها بين مصارف عربية مختلفة. فالمجموعة المنبثقة عن الدمج ستحافظ على كل من المصارف التابعة لها كوحدات مستقلة بحدّ ذاتها، وإن كانت بياناتها المالية ستُجمع على مستوى المجموعة الأم. صحيح أن هناك العديد من المصارف العربية التي تملّكت مصارف أخرى محافظة عليها كمصارف قائمة بحد ذاتها، يذكر منها بنك الإمارات الدولي الذي حافظ على بنك الشرق الأوسط كمصرف مستقل والبنك الأهلي المتحد الذي أبقى على بنك الكويت المتحد كوحدة مستقلة لها مجلس إدارتها الخاص ورخصتها القائمة المسجّلة في بريطانيا، كما ينطبق ذلك على البنك العربي بعد تملّكه البنك العربي الإسلامي الدولي، حيث حافظ أيضاً على رخصته كمصرف إسلامي، ويمكن أن نضيف كذلك صيغة مجموعة المصارف التابعة لبنك البحر المتوسط والتي بقيت تعمل كمصارف مستقلة محافظة على إسمها السابق ورخصتها الخاصة.

لكن ما يجمع بين كل هذه المصارف وغيرها هو أن المصرف الأم أكبر بكثير من المصرف أو المصارف التي قام بضمها، كما أن اختصاص بعض المصارف المدمجة مختلف عن مجال عمل المصرف الأم في العديد من الحالات، بل إن البعض منها يعمل في دول أخرى من المصرف الأم. لذلك كانت هناك قيمة مضافة في الحفاظ على رخصة المصرف الذي جرى تملّكه. أما في حالة مصرفي عوده وسرادار، ورغم أن الأول هو أكبر من الثاني من حيث الحجم والانتشار، لكن سرادار يعد أيضاً من بين أول عشرة مصارف في لبنان كما أنه يعمل في معظم مجالات عمل بنك عوده من الصيرفة التجارية إلى صيرفة الاستثمار والصيرفة الخاصة والصيرفة الاستهلاكية.

الواقع أن عملية دمج عوده وسرادار هي أشبه بدمج المصرفين الأميركيين "تشايس منهاتن" و"ج.ب.مورغان" التي تمت قبل بضع سنوات، والتي قد تكون تجربتها الخاصة شكّلت مثالاً لصيغة الدمج بين مصرفي عوده وسرادار. فإن "ج.ب.مورغان" لا يزال حتى الآن يعمل كوحدة مستقلة محافظاً على العديد من خصوصياته السابقة، لا سيما خبراته في مجال الصيرفة الخاصة وصيرفة الاستثمار وكفاءاته البارزة في مجال إدارة المخاطر وقياسها. والسؤال الذي يطرح هنا هو: هل سيتمكّن المصرفان اللبنانيان من الحفاظ على مثل هذه الاستقلالية، علماً أن ما يميزهما عن بعضهما هو أقل بكثير مما كان وما زال يميز "تشايس" و"ج.ب.مورغان"؟

إذا كان من المبكر الإجابة على هذا السؤال، فإن المهم في عملية دمج عوده وسرادار هو أنها تقدّم حلاً لإمكانية تجاوز العائق أمام الدمج الذي يشكّله الطابع العائلي لمعظم المؤسسات والمصارف العربية والذي يحول حتى الآن دون نمو المصارف العربية بشكل أسرع، في الوقت الذي يستمر فيه تكوين مؤسسات مصرفية عملاقة في العديد من البلدان المتقدّمة ناتجة عن دمج مصارف هي أصلاً كبرى بالمعايير الدولية.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص

دخول العراق من بوابة الشمال

أعاد العديد من المصارف العربية صياغة خططه لدخول السوق العراقية بسبب تصاعد الأحداث الأمنية وعدم وضوح الإتجاهات السياسية بعد 30 حزيران/يونيو، وبسبب المعلومات المتزايدة عن محدودية دور مجلس الحكم والسلطات الحالية في الحكومة الجديدة.

وعلم أن الكثير من المصارف الراغبة بدخول السوق العراقية تناقش أفكاراً وخيارات للحصول على تراخيص بإنشاء وحدات تابعة لها في مناطق الشمال ذات الغالبية الكردية، التي تتمتع بأوضاع أمنية مستقرة قياساً بمنطقة الوسط، على أن تتوسّع لاحقاً إلى العاصمة وسائر المناطق تبعاً لتطور الأوضاع.

مصارف متنقّلة في سورية

يدرس أحد المصارف السورية الناشطة إحداث خدمة الفروع المتنقلة (السيارة) بهدف مدّ خدماته إلى مناطق غير مغطاة بوجود فروع مصرفية مباشرة، وخدمة تجمعات الموظفين في المدن.

ويتعاون المصرف المذكور مع البنك اللبناني للتجارة في وضع الصيغة الأفضل لاستثمار هذا التوجّه بعد مبادرة الأخير لإدخال هذه الخدمة في لبنان قبل فترة وجيزة.

عدم إنسجام واستقالات

لم يصمد الإنسجام طويلاً في إدارة أحد البنوك العربية الكبيرة نسبياً، بعد تغيير رأس الهرم الإداري. فقد شهد البنك مجموعة استقالات من قيادات عليا ووسطى من شأنها إحداث تداعيات مباشرة، مع توجّه المجموعة المستقيلة للعمل في بنوك منافسة. وسعي أحد البنوك لاستقطاب الجزء النوعي منها.

المحتويات



المرطان: قرارات فتح الأسواق ما زالت حبراً على ورق

الرئيس التنفيذي د. سعيد المرطان

تبدو منطقة الخليج عمقاً أساسياً في ستراتيجية التوسع الإقليمي، واتّخذ المصرف من البحرين بوابة لدخول الأسواق المجاورة سواء عبر مكاتب تمثيلية أو فروع، في موازاة متابعة التوسّع الداخلي حيث ستشهد سوق البحرين إضافة فرعين جديدين لـ"الشامل". ويقترن هذا التوسّع الجغرافي بمنحى تطويري على صعيدي المنتجات والخدمات يتخذ أحد أوجهه طابع الإسهام في تنمية الصناعة المصرفية الإسلامية. إضافة إلى ذلك، يمكن القول أن للنهج التوسعي لدى مصرف الشامل ترداداته الإيجابية على المصرفية الإسلامية حيث لا يعتبر صغر حجم المصارف الإسلامية يرسم تحدياً لنمو هذه الصناعة، وهنا يبرز الحديث عن خطط توسّع أو عمليات دمج. وهاتان تجربتان خاضهما ولا يزال مصرف الشامل الذي اجتاز الهيكلة والاندماج بنجاح لينطلق إلى تعزيز تواجده النوعي والكمي.

شهد حزيران/ يونيو من العام 2000 ولادة مصرف الشامل كثمرة لعملية اندماج ما بين مصرف فيصل الإسلامي والشركة الإسلامية للاستثمار الخليجي، واتخذ المصرف الجديد من البحرين مقراً رئيسياً مستفيداً من البيئة التشريعية والقانونية في المملكة. ويشير الرئيس التنفيذي لمصرف الشامل د. **سعيد المرطان** أنه "من الطبيعي أن يترافق تواجد المصرف في البحرين مع التوسع داخل المملكة. وبالتالي في ما يتعلق بالخدمات المصرفية للأفراد، تمكّنا منذ الاندماج ولتاريخه من افتتاح 6 فروع في البحرين. كما نعمل على افتتاح فرعين إضافيين خلال العام الحالي ليصبح العدد الإجمالي 8 فروع. كذلك انتقلنا إلى مقر جديد يليق بإسم "الشامل". وتوسّعنا في الخدمات المصرفية الإلكترونية والهاتفية، وبتنا نقدّم خدمات الأفراد كافة مع مباشرتنا بعمليات التمويل وفق أكثر من صيغة. وقد طوّرنا بطاقة ائتمان إسلامية (الربان) حيث كنا الرواد في هذا المجال". ويضيف: "إلى حد ما، أصبحنا في وضع مرض في البحرين، لكن هذا لا يعني نهاية المطاف وأن كنا حققنا ما كنا نطمح إليه ضمن ستراتيجيتنا. وحالياً نحاول التوسّع أكثر فأكثر من خلال المزيد من الخدمات والمنتجات".

لكن هل تستوعب سوق البحرين الصغيرة نسبياً هذا العدد من الفروع من دون أن يؤدي ذلك إلى الإشباع وتغييب الفرص؟ يجيب **المرطان**: "سوق البحرين لا تزال سوقاً صغيرة، ومفهوم الفروع يختلف، فما أطلق عليه اسم فرع قد يكون في بلدان أخرى مكتباً. فأنا أتكلم عن فروع صغيرة قوامها موظفان أو 3 موظفين. كما أن الإمكانات لا تزال متوفرة في سوق البحرين وتعتمد على طبيعة ومستوى الخدمة التي نقدّمها للعميل. ونعتقد أن الفرصة متوافرة خصوصاً وأن حصتنا السوقية في البحرين هي في حدود 10 في المئة، والفرصة متاحة لرفع هذه الحصة من خلال التوسّع في الفروع وفي أجهزة الصرف الآلي ATM والخدمات الإلكترونية وتطوير خدمات جديدة".

التركيز على الخليج

"ستراتيجيتنا ركّزت منذ البداية على منطقة الخليج، وأسواقنا الرئيسية هي دول مجلس التعاون الخليجي"، هكذا يصف **المرطان** موقع السوق الخليجية ضمن ستراتيجية المصرف. ويوضح: "على مستوى دول مجلس التعاون الخليجي، افتتحنا مكتباً تنفيذياً في قطر كما تقدّمنا بطلب لفتح فرع لمصرف الشامل. والواقع أن المكتب الموجود في قطر يبيع منتجات الاستثمار ويساهم في استقطاب عملاء جدد أو شركات تحتاج إلى تمويل. فهذا المكتب بمثابة منفذ لنا إلى دولة قطر، مع سعينا الانتقال إلى المرحلة الثانية المتمثلة بتواجد المصرف على شكل فرع يستقبل الودائع إذ أننا حالياً لا نستقبل إلا ودائع استثمارية عن طريق مصارف قطرية".

وعلى الرغم من النهضة الاقتصادية، التي من المتوقع أن تشهدها قطر خصوصاً على صعيد المشاريع الكبرى، إلا أن **المرطان** يشدد على أن "تمويل المشاريع الكبرى ليس ضمن أولوياتنا. من الممكن أن ندخل في بعض المشاريع من خلال صندوق البنك الإسلامي للبنية التحتية على اعتبار أننا المستشار المصرفي لهذا الصندوق إضافة إلى كوننا من المساهمين. وقد بدأنا بالفعل تمويل بعض المشاريع البتروكيميائية في السعودية وبلدان أخرى بواسطة الصندوق. إلا أن توجهنا في بعض البلدان لا يستهدف هذه الشريحة من الشركات الكبرى، إنما نحن نركز على الشركات المتوسطة والصغيرة والأفراد إذ أن العائد في معظم الشركات الكبرى قد يكون متواضعاً جداً".

أما بالنسبة للسعودية فيقول: "لقد استفدنا من القرب الجغرافي مع المملكة للتوسع في تقديم خدمات التمويل والشركات من خلال شركاء وإن كنا لا نملك تواجداً فعلياً ضمن المملكة. كما نبيع منتجات الاستثمار من خلال مكاتب الأمير **محمد الفيصل** لا سيما وأن معظم عملائنا في الاستثمار هم من السعودية. ونحاول الآن التوسّع في دول مجلس التعاون الأخرى في ما يتعلق بعمليات التمويل".

العبرة في التنفيذ

لا يجد **المرطان** أن التوقيت الحالي ملائم لدخول سوق الكويت على الرغم من إصدار تراخيص لمصرفين جديدين مشيراً إلى "سلسلة شروط تمّ وضعها بالنسبة للمصارف الأخرى. وكل مصرف يدرس إذا ما كانت الفرص المتاحة تبرّر افتتاح مصرف أو فرع في ظل هذه الشروط وإن كانت الكويت هي مفتاح السوق العراقية مستقبلاً. ونحن نتابع

المستجدات داخل العراق، وبغض النظر عما إذا كان "الشامل" مصرفاً تقليدياً أو إسلامياً فإن العملية غير مشجعة إذا لم يستتب الأمن. فتواجدنا مرهون بالاستقرار الأمني والسياسي".

موقف المرطان في هذا السياق ينطبق أيضاً على مسألة تمويل المشاريع عبر عقود الباطن إذ يرى أن "الصعوبة تكمن أيضاً في هذا المجال خصوصاً ما لم يكن هناك ضمانات دولية. نحن لا نقفل الباب بالكامل، وهناك محاولات لدخول السوق العراقية من خلال التمويل غير المباشر كتمويل عملائنا في الكويت والذين يتولون بدورهم الدخول إلى العراق. لكن دخول السوق العراقية في الوقت الحالي ليس أولوية بالنسبة لنا لعدم وجود الاستقرار الأمني والسياسي".

غياب المعايير

محاولات مصرف الشامل العديدة لدخول سوق الإمارات العربية المتّحدة لم تؤت ثمارها بعد. وبحسب **المرطان** فإن "التواجد يحتاج إلى موافقة البنك المركزي الإماراتي. وقد قمنا بمحاولات عدة ولا نزال لدخول سوق الإمارات. وما يعيق تواجدنا هو أن الجهات الإماراتية قد تعتبر أن السوق مشبعة مصرفياً Over banked ويبدو لي أن هناك تنظيماً جديداً بالنسبة للمصارف. وكنّا طلبنا الدخول إلى سوق الإمارات كبنك بحريني وبموجب قرارات دول مجلس التعاون، لكن الصعوبة التي واجهتنا وتواجهنا دائماً أن هذه القرارات لا تزال بحاجة إلى دراسة. ومع الأسف، فإن دول مجلس التعاون لم تصل إلى المستوى المرضي لتطبيق هذه القرارات إلى حدّ أن بعضها يفتقد إلى المعايير. فلا معايير واضحة لكيفية الدخول إلى الأسواق الأخرى إذ، إضافة إلى الشروط التي تتضمنها القرارات، يُترك الأمر لكل بنك مركزي لوضع الشروط التي يراها مناسبة".

المرطان يرى أن: "الصورة ما زالت غير واضحة. فقرارات مجلس التعاون لم تجد طريقها إلى التطبيق وكأن هناك عدم قناعة لدى العديد من المصارف المركزية. والسؤال لماذا لا نبدأ بهذه المبادرات منذ الآن ونضع المعايير المناسبة ونعطي فرصة للبنوك المحلية في دول مجلس التعاون كي تكبر أو تندمج؟ فمن الضروري البدء بتهيئة المصارف المحلية بحيث تستطيع المواجهة قبل أن تفرض منظمة التجارة العالمية شروطها وتسمح بدخول المصارف الأجنبية. الكلام في كافة المؤتمرات ممتاز وجيد ولا نقص في التنظير، لكن قضية التطبيق تلاقي صعوبة. وهناك تخوف من



صناعة القرار وعندما يتكلم قادة دول مجلس التعاون عن الانفتاح والتعاون فأنا واثق من أنهم يعنون ذلك، لكن عند التطبيق تجد أن الصورة غير واضحة لدى محافظي المصارف المركزية. فمهما استمرينا في سياسة الانغلاق، سيأتي يوم ونُجبر من الخارج على فتح حدودنا واقتصاداتنا في الوقت الذي تكون مؤسساتنا غير مهيأة لمواجهة الشركات الأجنبية".

تجزئة واستثمار

توجّه مصرف "الشامل" نحو التركيز على دول مجلس التعاون الخليجي يدعمه تواجد المصرف في باكستان من خلال بنكي فيصل والميزان. كما يملك 25 في المئة من مصرف اليمن – البحرين الشامل. و**المرطان** يؤكد أن "التركيز على دول مجلس التعاون لا ينفي إمكانية خوض العمل في البلدان العربية والإسلامية الأخرى. فالمصرف يقوم بعمليات تمويل، لكن التوسّع عبر تواجد مادي ليس على أجندتنا في المدى المنظور".

وينصبّ العمل في مصرف الشامل حالياً على تطوير خدمات الاستثمار سواء على شكل استشارات أو إدارة أموال، لا سيما وأن الشق الاستثماري يمثل ثلثي نشاط المصرف. ويقول **المرطان** "صحيح أننا نملك خدمات أفراد في البحرين، إلا أن خدمات الاستثمار أكثر أهمية بالنسبة لنا. وأستطيع القول أن التوسّع في الدول المجاورة في خدمات الأفراد مرتبط ببعض المنتجات والحصول على الترخيص بالتواجد الفعلي. فعلى مستوى البحرين، قمنا ببعض التوسعات. أما في البلدان الأخرى، فان التوسّع صعب في غياب أي تواجد رسمي من خلال الفروع. ونعمل حالياً مع بنك الاستثمار لتطوير الخدمات المصرفية الخاصة للأفراد خصوصاً وأنها لا تتطلب تواجداً في كل بلد بل يمكن بيع الخدمة من البحرين".

كذلك يوضح أن "التركيز منصبّ على الاستثمار في الشركات القائمة والتوسّع في السوق الخليجية عوضاً على الاستثمار في الشركات الشقيقة. فمن الممكن تقديم الخدمات من خلال المصرف والإدارات الموجودة. وكنا منذ فترة فكرنا بإنشاء بعض الشركات، إلا أننا ارتأينا أن نقدّم الخدمة ذاتها من خلال المصرف. فإدارة الاستثمار في المصرف حديثة والموارد البشرية كفوءة، ومن الممكن تقديم العديد من الخدمات التي تقدمها شركات أخرى كإدارة أموال الشركات أو تقديم استشارات استثمارية أو عمليات التصكيك من دون الحاجة إلى إقامة شركات جديدة. هذا لا يعني عدم إمكانية تأسيس شركة لكن لدينا حالياً القدرة على تقديم الخدمات المباشرة للعملاء".

المرطان متفائل لجهة تحقيق نتائج مالية جيدة خلال العام الحالي، خصوصاً أن تفاؤله يستند على الزيادة في الأرباح التي حققها المصرف خلال النصف الأول من العام 2003 والتي وصلت نسبتها إلى 75 في المئة أي ما يعادل ارتفاع الأرباح بـ 12 مليون دولار.

ثقافة الدمج

ينظر **المرطان** إلى الصناعة المصرفية الإسلامية بوصفها جزءاً أساسياً في النظام المصرفي العربي وإن كانت المرحلة المقبلة حافلة بالتحديات التي ستواجه هذه الصناعة. ويشير إلى أن: "توفير أنظمة الإشراف والرقابة المناسبة من أهم التحديات التي تواجه المصارف الإسلامية. وقد طوّرت البحرين نظاماً رقابياً ممتازاً للمصارف الإسلامية يضمن للبنك حماية من المشاكل في حال التزامه بالمعايير حتى لو أن إدارة البنك ضعيفة. وفي الوقت عينه، يأخذ هذا النظام بواقع المصارف الإسلامية لناحية استثمار سيولتها الفائضة لدى البنك المركزي أو أنها تحتاج إلى دعم البنك المركزي من وقت إلى آخر بالسيولة، فالملاذ الأخير أوجد آليات مقبولة شرعياً للمصارف الإسلامية. كما أن البنوك المركزية تحاول فهم توجه وآلية العمل المصرفي الإسلامي. ويجب على المنطقة العربية أن تفخر بهذا النوع من الصناعة ذات المنبع المحلي وتأخذ بالمعايير الدولية. فالمصارف الإسلامية أصبحت على مستوى عال من الانضباط والجدية، والصناعة المصرفية الإسلامية أصبحت حقيقية لا يمكن لأحد أن يغمض عينيه عنها وأصبحت جزءاً من النظام المصرفي العربي. لكن يجب على الحكومات والمصارف المركزية رعاية هذا النظام وحمايته وإيجاد معايير خاصة به".

أما التحدي الثاني، وفق **المرطان**، فهو "صغر حجم البنوك الإسلامية ما يجعلها معرّضة إلى بعض المخاطر بحيث لا يمكنها الاستثمار في أنظمة المعلومات واستقطاب الكفاءات. وهذه من التحديات التي تدفع المصارف الإسلامية إلى الاندماج بدعم من المصارف المركزية. والواقع أن عملية الاندماج ليست عملية سهلة أو إرتجالية إنما تتضمن متطلبات معينة وميزات معينة وقيمة مضافة. لكن مفهوم الاندماج مرتبط بالتوعية لا سيما وأننا نعيش في عصر بات فيه لكل شيء معايير. فالمطلوب وضع دليل إجراءات وسياسات ومعايير واضحة، ومن ثم إعطاء الفرصة للمؤسسات، وعندها قد ينجح الاندماج أو يفشل. كما أن الاندماج قد يحدث بين مصارف في بلدان خليجية مختلفة. فالإمكانات موجودة لكن ثقافة الاندماج تحتاج إلى نوع من الدعم. يجب أن يكون دور البنوك المركزية دور المحفّز لا المتفرّج. والبحرين تخطو خطوات كبيرة في هذا المجال على الرغم من صغر حجمها. كما أن قضية المنتجات والعنصر البشري وتطوير المعايير المحاسبية ومعايير المراجعة كلها يجب أن تشكّل محاور عمل المصارف المركزية".

وعن أسباب تحوّل بعض البنوك المتعثرة إلى العمل المصرفي الإسلامي، يوضح **المرطان** أن "السبب هو أن إدارة هذه البنوك تعتبر أن تحولها إلى العمل المصرفي الإسلامي وتميّزها في هذا المجال يمكن أن يقودها إلى النجاح والربحية خصوصاً مع توافر شريحة واسعة من العملاء. فالسوق المصرفية الإسلامية تنمو والطلب كبير على هذه الخدمات. لذا من المهم أن تتدخل البنوك المركزية بجدية أكثر حتى لا يستغل البعض هذه التسمية". ■

"دار الاستثمار" تتحوّل إلى شركة قابضة

الكويت - دريد عوده

تشهد شركة "دار الاستثمار" الإسلامية الكويتية، التي لم يمض على تأسيسها سوى تسع سنوات (العام 1995)، تجربة مثيرة للغاية تتمثّل بتحوّلها إلى شركة قابضة وتحويل أنشطتها التمويلية والاستثمارية المختلفة إلى شركات تابعة متخصّصة.

أهمية تجربة عملية إعادة الهيكلة هذه تكمن في نجاح الشركة خلال وقت قصير نسبياً من إثبات جدارتها وقدرتها على الابتكار في مجال العمل المالي والاستثماري الإسلامي. إضافة إلى قدرتها على تحقيق السبق في مجال الدمج والحيازة من خلال شراء شركة المال الإسلامية (وهي شركة استثمارية) وتحويلها إلى شركة متخصّصة بالتمويل التجاري بعد إسناد كل محفظة الدار من عمليات تمويل الشركات، لها.

واعتبر المراقبون عملية الحيازة هذه أحد المؤشرات القوية على اتجاه قطاع الشركات الإسلامية في الكويت نحو التجميع (Consolidation) والدمج والغربلة، بعد طفرة تأسيس الشركات المالية والاستثمارية مؤخراً.

مساعد المدير العام في الشركة **يوسف مال الله** قال لـ"الاقتصاد والأعمال" إن الدار ركّزت عملياتها في البداية على التمويل الاستهلاكي وقطاع التجزئة، وتحديداً تمويل السيارات، وانتظمت هذه العمليات في إدارة مستقلّة.

وتلبية لحاجة حقيقية في السوق، وسّعت الدار نشاطها ليشمل قطاع التمويل التجاري والشركات من خلال إدارة مستقلّة، وأصبحت هناك لجنة ائتمان مهمّتها التأكّد من السلامة المالية للشركات والاتصال بالبنك المركزي كون إدارة التمويل التجاري عملت كبنك في مجال الائتمان ثم ما لبثت الشركة أن أسّست إدارة للتمويل العقاري، والاتجار بالعقارات، وتطوير المناطق العقارية (Real estate Development)، وتقديم خدمات المستشار العقاري (التقييم وغيره)، إضافة إلى إطلاق مشروع "منازل" السكني بالتحالف مع شركة صوّاف العقارية ومكتب الحميضي الهندسي.



يوسف مال الله

هذا في الجانب التمويلي. أما على صعيد الاستثمار، فقد تأسّس قسم خاص بإدارة المحافظ والأصول والصناديق من بينها **"صندوق الدار العقاري"** الذي يدير حالياً أصولاً بقيمة 12 مليون دينار، ويعطي عائداً على الاستثمار نسبته 10 في المئة. ويجري الآن طرح صندوق للأسهم باسم "صندوق الدار الاستثماري".

الهيكلية الجديدة

التوسّع الكبير الذي شهدته هذه الإدارات، كما يقول **مال الله**، دفع بدار الاستثمار لتحويلها إلى شركات تابعة منفصلة حيث الاتجاه لتأسيس شركة الدار التجارية، والدار للإجارة والتمويل، والدار للاستثمار، والدار للخدمات المصرفية وغيرها.

وبالفعل تأسّست **"شركة الدار القابضة"** كمظلّة للشركات التابعة، وتمّ تأسيس "شركة الدار لإدارة الأصول" برأس مال قدره 20 مليون دينار كويتي، و**"الدار الوطنية العقارية"** المتخصّصة بالتمويل العقاري برأس مال 35 مليون دينار، و**"شركة الدار لتحصيل الأموال"**.

وتقضي الخطّة بطرح الشركات التابعة لاحقاً للاكتتاب الخاص أو العام وإدراجها في سوق الكويت للأوراق المالية.

أما في ما يتعلّق بإدارة الخدمات الخاصة بتكنولوجيا المعلومات والموارد البشرية والتسويق والمحاسبة الداخلية، فستبقى هذه الإدارة ضمن **"شركة الدار القابضة"** وستقدّم خدماتها للشركات التابعة مقابل رسوم. ويمكن في المستقبل تحويلها إلى شركة منفصلة تقدّم خدمات لأطراف ثالثة أخرى.

من ناحية أخرى، كانت دار الاستثمار قد تقدّمت من البنك المركزي بطلب الحصول على رخصة بنك إسلامي حيث كانت الخطّة تقضي بتحويل الدار إلى مصرف إسلامي. لكن مع حصر الترخيص ببنكين إسلاميين فقط في المرحلة الراهنة، تعتزم دار الاستثمار أخذ حصّة في واحد منهما.

التوسّع الخارجي

هذا وتعتزم دار الاستثمار التوسّع في الأسواق الخليجية بعد نجاح تجربتها في قطر حيث تقوم حالياً بإدارة "الأولى للتمويل"، وحيث تملك أيضاً حصّة جيدة في شركة "بيت الاستثمار". أضف إلى ذلك العمليات والأنشطة التي تقوم بها في البحرين خصوصاً في مجال إدارة المحافظ.

"توسّعنا في دول الخليج"، يقول **مال الله**، "سيكون توسّعاً هادئاً وهادفاً بعد دراسة الجدوى الاقتصادية للتواجد المباشر في هذه الأسواق. وتقوم دار الاستثمار حالياً بمناقشة وتطوير فكرة تأسيس شركة متخصّصة بالتمويل الاستهلاكي في السعودية مع أطراف سعوديين".

أما بالنسبة للعراق، فقد تمّ تأسيس **"شركة الكويت والرافدين القابضة"** (المملوكة بالكامل من قبل دار الاستثمار) استعداداً لدخول السوق العراقية في الوقت المناسب، أي بعد استتباب الأمن ووضوح شروط ومزايا المناخ الاستثماري والتأكّد من سلامة تطبيق قانون الاستثمار الجديد والتشريعات الاقتصادية الأخرى. "فالفرص الاستثمارية"، يقول **مال الله**، "متوفّرة في قطاع التجزئة وفي قطاع الخدمات والبنى التحتية والقطاع العقاري وغيره. لكن معظم الأنشطة التي تتمّ في العراق حالياً هي عبارة عن صفقات، ونحن لا نهتم بالصفقات الآنية والظرفية لأننا نريد إنشاء شيء ثابت ومدروس في إطار قانوني واضح، ومن هنا جاء تأسيس **"شركة الكويت والرافدين القابضة"** ليكون دخولنا السوق العراقية ضمن رؤية ستراتيجية وشاملة".

يُذكر أخيراً أن دار الاستثمار اتخذت قراراً بتأسيس **"مركز الدار للسيدات"** الذي سيقدّم خدمات التمويل الاستهلاكي والتجاري والعقاري وخدمات الاستثمار والمشورة المالية للسيدات اللواتي يشكّلن شريحة مهمّة من العملاء في المجتمع الكويتي. ■

سيتي غروب


الأمير الوليد بن طلال مع رئيس مجلس إدارة سيتي غروب ساندي ويل

حققت مجموعة سيتي غروب City group نتائج قياسية خلال الربع الأول من العام 2004، فبلغت أرباحها 5,27 مليارات دولار، بزيادة 29 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. كما وصل الدخل الإجمالي إلى 21,49 مليار دولار بزيادة 16 في المئة. وأدى إعلان هذه النتائج إلى ارتفاع حجم التعاملات في بورصة نيويورك.

واعتبر المدير التنفيذي لمجموعة سيتي غروب **تشارلز برينس** أنّ هذه النتائج تؤكد "القدرة المميّزة للمجموعة من الاستفادة من نهوض الاقتصاد العالمي، وقد حققنا أرقاماً قياسية في مستوى الدخل نتيجة ارتفاع دخل وحداتنا التسعة، إضافة إلى ارتفاع الدخل في جميع المناطق".

وتعتبر هذه النتائج قياسية على كل الأصعدة حيث شملت جميع وحدات المجموعة على المستوى العالمي. فوحدة إدارة البطاقات الإئتمانية للعملاء الدوليين حققت زيادة بنسبة 23 في المئة، كما ازدادت نسبة الإيداع البنكي حول العالم فبلغت 250 مليار دولار، وتعدت أصول وحدة خدمات العملاء الخاصة حاجز التريليون دولار لتصل إلى 1,1 تريليون دولار. وحافظت وحدة الاستثمار المصرفي للشركات العالمية على المرتبة الأولى عالمياً في ما يتعلق بالدين العالمي والإئتمان بزيادة 23 في المئة. كما شهدت وحدة إدارة الاستثمارات زيادة مضطردة إضافة إلى ارتفاع في أصول العملاء بنسبة 15 في المئة لتبلغ 530 مليار دولار.

وقال الأمير **الوليد بن طلال** الذي يعتبر أكبر المستثمرين في المجموعة: "إنّ هذه النتائج تعكس قوة مجموعة سيتي غروب Citygroup العالمية بفضل تواجدها العالمي القوي وتعدد الخدمات البنكية والاستثمارية التي توفّرها لعملائها حول العالم ما يجعلها أكثر منافسة وينوّع من مصادر دخلها. إضافة إلى الإدارة الجيدة التي اختارت أن تطبّق سياسات فعّالة في ضوء التقلبات الاقتصادية العالمية".

المؤسسة العربية المصرفية

صادقت الجمعية العامة لمساهمي المؤسسة العربية المصرفية على البيانات المالية للبنك للعام 2003، وعلى الأرباح الصافية البالغة 120 مليون دولار، وأقرّت توزيع أرباح بنسبة 7 في المئة. كما صادقت الجمعية العامة على انتخاب مجلس إدارة جديد برئاسة **محمد لياس**، وانتخب **خليفة الكندي وهلال المطيري** نائبين للرئيس. ويتكوّن المجلس من تسعة أعضاء جدد وهم:

- **خليفة الكندي**، نائب عضو مجلس الإدارة المنتدب لجهاز أبو ظبي للاستثمار.
- **فرحات قدارة**، نائب محافظ مصرف ليبيا المركزي.
- **هلال المطيري**، عضو مجلس إدارة الهيئة العامة للاستثمار الكويتية.
- **عبد الله الحميضي**، عضو مجلس إدارة الهيئة العامة للاستثمار الكويتية.
- **د. أنور المضف**، المدير العام للشركة الكويتية للتأمين الصحي.
- **مبارك المنصوري**، المدير العام لصندوق التقاعد في أبو ظبي.
- **عيسى السويدي**، المدير التنفيذي في جهاز أبو ظبي للاستثمار.
- **د. صالح الأرباح**، مدير إدارة المحاسبة والاستثمار لدى مصرف ليبيا المركزي.
- **محمد لياس**، رئيس مجلس الإدارة والمدير العام للمصرف العربي الليبي الخارجي.

كما يضمّ المجلس ثلاثة أعضاء أُعيد انتخابهم وهم: **د. صالح الحميدان**، المدير العام للشركة العربية للاستثمار، **حسن جمعة**، عضو مجلس الإدارة المنتدب لبنك البحرين الوطني، **ويوسف عبد المولى**، عضو مجلس الإدارة المنتدب والمدير العام للمحافظ الاستثمارية في الشركة العربية الليبية للاستثمارات الخارجية.

من جهة أخرى، اتخذت المؤسسة العربية المصرفية قراراً ستراتيجياً يهدف إلى تحقيق المزيد من التنسيق لمختلف أنشطتها المصرفية الإسلامية في مختلف أنحاء العالم من المقرّ الرئيسي للمجموعة في البحرين وإحداث المزيد من التوسّع في مجال أعمال التمويل الإسلامي. وفي هذا الإطار تمّ تعيين **دنكان سميث** رئيساً لإدارة المنتجات في المجموعة ومسؤولاً عن مدراء الوحدتين الرئيسيتين للتمويل الإسلامي في البحرين ولندن. ومن المقرر أن يتمّ قريباً تعيين مدير عام جديد لبنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي بعد استقالة مديره العام السابق **محمد بوقيس**.

البنك الأهلي التجاري


عبد الله باحمدان

ارتفعت موجودات البنك الأهلي التجاري (السعودي) بنسبة 10,1 في المئة لتصل إلى 117431,8 مليون ريال، وارتفعت محفظة القروض والسلف بنسبة 17,4 في المئة لتصل إلى 49750,0 مليون ريال، وودائع العملاء بنسبة 6 في المئة لتصل إلى 90447,5 مليون ريال.

وأعلن رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي الشيخ **عبد الله باحمدان** أنّ صافي الدخل بلغ 3012,8 مليون ريال في العام 2003 أي بزيادة نسبتها 23,8 في المئة عن العام 2002.

وأشار **باحمدان** إلى ارتفاع دخل العمليات بنسبة 20,5 في المئة وارتفاع ربح السهم من 20,3 إلى 25,1 ريالاً، موضحاً أن صافي الدخل من العمولات زادت بنسبة 11,3 في المئة.

وقال **باحمدان**: "أنه تمّ استرداد 620 مليون ريال من الديون المتعثرة ما أدى إلى انخفاض مخصص صافي خسائر الإئتمان".

وأعلن أن حقوق المساهمين ارتفعت إلى 10331,7 مليون ريال،

بزيادة نسبتها 15,9 في المئة عن العام 2002. ونتيجة لذلك بلغت نسبة كفاية رأس المال (رأس المال الأساسي والمساند) 19 في المئة وهي نسبة ممتازة مقارنة مع مستوياتها المحلية والعالمية، الأمر الذي يعكس المتانة المالية للبنك.

وأشار **عبد الله باحمدان** إلى فوز البنك الأهلي وبنك الاتحاد السويسري (UBS) بعقد استشارات مالية لتوسعة الخطوط الحديدية في المملكة وذلك لصالح المؤسسة العامة للخطوط الحديدية السعودية وذلك ضمن تجمّع شركات (كونسورتيوم) شمل أيضاً شركة إس إن سي إف (SNCF) كاستشاري فني للمشروع.

من جهة أخرى، أطلق البنك الأهلي التجاري مؤخراً ثلاث محافظ استثمارية جديدة تحمل إسم محافظ المنارة والمتمثلة في محفظة المنارة للنمو المتحفظ ومحفظة المنارة للنمو المتوازن ومحفظة المنارة للنمو المرتفع وهي عبارة عن محافظ استثمارية مفتوحة توفّر للمستثمرين الحلول المثلى للاستثمار من خلال التنويع في تشكيلة واسعة من فئات الأصول الاستثمارية العملات والمناطق الجغرافية، كما أنها متوافقة مع الضوابط الشرعية للاستثمار، وتوفّر هذه المحافظ الحلول الاستثمارية التي تلبي احتياجات العملاء من خلال خدمة التخطيط المالي التي بدأ البنك بتقديمها في نهاية العام الماضي 2003.

وقال **عبد الكريم أبو النصر**، نائب مدير عام البنك الأهلي أنه إدراكاً من البنك لتفاوت تحمّل العملاء لمخاطر الاستثمار تمّ تصميم ثلاثة حلول استثمارية تلبي احتياجات مختلف عملاء الاستثمار وتناسب نطاقاً واسعاً من مستويات المخاطر.

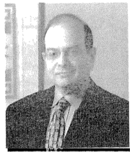
وكان البنك طرح خلال العام 2003 عدداً من الصناديق الاستثمارية الجديدة والمبتكرة لعملاء البنك شملت، صندوق المها متعدد الستراتيجيات (Oryx Multi Strategy Fund)، والمبني على استثمار أصوله في صناديق التحوّط العالمية في المملكة وصندوق الأهلي للمتاجرة بالأسهم السعودية المتوافق مع الشريعة الإسلامية، وصندوق الأهلي لتمويل السيارات "أ" والمبني على شراء أقساط ذمم المدينين وعقود استئجار السيارات، وكذلك تمّ طرح محافظ المنارة وهي صناديق مفتوحة وذات درجات مخاطر متفاوتة. كما كان للبنك الريادة في أن يكون أول بنك في العالم يقدم بطاقة ائتمانية إسلامية مبنية على صيغة التورّق.

يذكر أنّ إجمالي عدد فروع ومكاتب البنك الأهلي على مستوى المملكة بلغ 252 فرعاً في نهاية العام 2003 مقابل 250 فرعاً في نهاية العام 2002، كما بلغ إجمالي عدد أجهزة الصرف الآلي المنتشرة في مختلف مناطق المملكة 873 جهازاً، وبزيادة بلغت 151 جهازاً عن العام 2002. وارتفع عدد العمليات المنفّذة للعملاء من خلال هاتف الأهلي المصرفي، لتصل إلى 3,5 ملايين عملية، وبزيادة نسبتها 24 في المئة.

البنك العربي الوطني

أعلن البنك العربي الوطني نتائج أعماله المالية للربع الأول من العام 2004، حيث حقق ارتفاعاً ملفتاً في صافي الدخل وصل إلى 272 مليون ريال، مقابل 186 مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة بلغت 47 في المئة.

وجاءت هذه الزيادة نتيجة ارتفاع إيرادات العمليات بنسبة 24 في المئة لتصل إلى 555 مليون ريال ولزيادة صافي دخل العملات الخاصة بنسبة 17 في المئة لتصل إلى 436 ملوناً وزيادة إيرادات الخدمات البنكية بنسبة 81 في المئة لتصل إلى 90 مليوناً فيما ارتفعت مصاريف العمليات بنسبة 8 في المئة فقط لتصل إلى 283 مليون ريال، فيما حافظ البنك على مستوى المخصصات العامة للعام السابق تقريباً حيث بلغ ما تمّ تخصيصة 61 مليون ريال.



نعمة صباغ

وقال عضو مجلس الإدارة المنتدب **نعمة صباغ**، تعليقاً على هذه النتائج: "لقد ساهم استمرار النمو المتوازن واستقرار الاقتصاد السعودي وتماسك أسعار النفط في تهيئة بيئة عمل ملائمة تمكّن البنك من خلالها من تنفيذ خططه التشغيلية بفاعلية. ولم تأتِ الزيادة الطيبة في صافي الدخل نتيجة لتغييرات مستجدة في ستراتيجية البنك، بل جاءت امتداداً لنهج أعمال البنك في الفترة السابقة المتمحور حول تقديم حلول مالية مبتكرة وشاملة للعملاء وتنفيذها بجودة عالية على الدوام، الأمر الذي ساهم في تنامي حجم أعمال البنك ورفع قدرته التنافسية مما انعكس زيادة في طاقته على توليد الإيرادات بشكل مستمر".

وحول قرار البنك توزيع الأرباح على المساهمين مرتين في السنة، قال **صباغ**: "لقد عززت الجمعية العامة غير العادية اقتراح مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نصف سنوية على المساهمين ضمن ستراتيجية البنك الرامية إلى تعظيم قيمة البنك وحقوق مساهميه". يذكر أنّ إجمالي القيمة السوقية لأسهم البنك العربي الوطني وحقوق مساهميه ارتفع من 3,8 مليارات ريال في العام 1998 إلى 18,7 ملياراً مع نهاية الربع الأول من العام الحالي.

بنك طيب



إقبال ممداني

حقق بنك طيب أرباحاً صافية بقيمة 2,1 مليون دولار في العام 2003 بعد أن كان تعرض لخسارة قدرها 10,5 ملايين في العام 2002. وبحسب الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس الإدارة **إقبال ممداني** فإنّ "البنك تريث في الإعلان عن أرباحه ريثما تكتمل عملية الاكتتاب في رأس المال الجديد"؛ مشيراً إلى أن "بنك طيب أعاد تركيز ستراتيجية أعماله ليصبح مصرفاً يُعنى بـ العمليات المصرفية الخاصة. كما قام البنك ببيع بعض الاستثمارات المختارة وأحدث عملية إعادة هيكلة لميزانيته العمومية". وساهمت الخطوات المتخذة في تحقيق إيرادات إجمالية قبل خصم المصاريف بلغت 24 مليون دولار أي ما يزيد على ضعفي إجمالي الإيرادات التي حققها المصرف في العام 2002 والبالغة 9,9 ملايين دولار. وأوضح **ممداني** أن "البنك قام ببيع الأصول الاستثمارية التي حققت معدلات ارتفاع كبيرة في قيمتها ما أدى إلى تخفيض أصول البنك والتقليل من التزامات تمويل المطلوبات".

وكان بنك طيب نفّذ العام الماضي صفقات ناجحة لبيع اثنين من الاستثمارات في أسهم الشركات الخاصة و3 محافظ للاستثمارات العقارية ليحقق دخلاً بلغ 11,1 مليون دولار جراء بيع الأصول الاستثمارية. كذلك عزز المصرف دخله من الأوراق المالية المتداولة محققاً 1,9 مليون دولار قياساً بخسارة مقدارها 11,1 مليون دولار سجلها البنك في السنة الماضية بسبب تراجع الأوضاع في السوق.

البنك السعودي البريطاني


جف كالفرت

أعلن البنك السعودي البريطاني "ساب" عن تحقيق أرباح صافية لفترة الأشهر الثلاثة الأولى من العام الحالي، بلغت 359 مليون ريال سعودي (96 مليون دولار) وتمثل زيادة نسبتها 30,3 في المئة مقارنة بصافي الأرباح المحققة في الفترة ذاتها من العام 2003، والتي كانت 276 مليون ريال (74 مليون دولار). كما ارتفع دخل السهم إلى 7,18 ريالات (1,92 دولار) مقارنة بـ 5,51 ريالات (1,47 دولار) للربع الأول من العام الماضي، بزيادة نسبتها 30,3 في المئة.

وارتفعت ودائع العملاء بنسبة 8,8 في المئة إلى 37,2 مليار ريال (9,9 مليارات دولار) من 34,2 مليار ريال (9,1 مليارات دولار) في الربع الأول من العام الماضي.

كما ارتفعت قروض وسلف العملاء بنسبة 21,4 في المئة إلى 27,2 مليار ريال (7,3 مليارات دولار) من 22,4 مليار ريال (6 مليارات دولار) في نهاية الربع الأول من العام الماضي.

وبلغت حافظة الاستثمارات في البنك 17,4 مليار ريال (4,6 مليارات دولار) مقارنة بـ 20,4 ملياراً (5,4 مليارات دولار) في الفترة نفسها من العام الماضي حيث تم استخدام إيرادات البيع والاستحقاقات من أجل الوفاء بالنمو في حافظة القروض.

وبلغ إجمالي الأصول 49,8 مليار ريال (13,3 مليار دولار) بزيادة 2,7 مليار ريال (0,7 مليار دولار) وتمثل نسبة 5,7 في المئة عما كانت في نهاية الربع الأول من العام الماضي.

وقال **جف كالفرت**، العضو المنتدب للبنك: "حقق البنك انطلاقة قوية في العام 2004 حيث تجاوزت أرباح العمليات المستوى نفسه في الفترة من العام 2003، كما تم احتواء المصروفات التشغيلية وانخفضت مخصصات الديون المشكوك في تحصيلها ما يعكس المستوى الجيد الذي تتمتع به حافظة القروض في البنك، إضافة إلى محافظة البنك على المستوى القوي لكل من النسب الرأسمالية ونسب السيولة".

وأضاف: "إن كافة قطاعات البنك تواصل أداءها الجيد، حيث حافظ الطلب على خدمات القروض للشركات والأفراد على نموه القوي وخصوصاً خدمات ومنتجات الأمانة المصرفية الإسلامية".

بنك الرياض

راشد الراشد

حقق بنك الرياض أرباحاً صافية في الربع الأوّل من العام الحالي، بلغت 436 مليون ريال، بزيادة 13 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي.

وهذه النتائج، وفق رئيس مجلس الإدارة **راشد العبد العزيز الراشد**، دعّمت توجّه البنك وسعيه الحثيث للحفاظ على نموّ مستمر ومتوازن لأرباحه، ما أدى إلى نموّ في العائد على حقوق المساهمين وفي العائد على الموجودات، فبلغا، خلال الفترة، 19,3 و2,4 في المئة على التوالي، مقابل 17,4 و2,28 في المئة خلال هذه الفترة نفسها من العام الماضي.

وأوضح **الراشد** أنّ إجمالي دخل العمليات زاد بنسبة 14,5 في المئة ليصل إلى 863 مليون ريال. كما زاد صافي دخل العمولات الخاصة بنسبة 4,6 في المئة، وصافي الخدمات البنكية بنسبة 43,5 في المئة ليصل إلى 121 مليون ريال. كما حقق البنك عائداً كبيراً من المحفظة التجارية بلغ 137 مليون ريال، مقابل 65 مليوناً خلال الفترة نفسها من العام الماضي.

وأعلن **الراشد** أنّ المركز المالي لبنك الرياض حقق في نهاية الربع الأول من العام 2004، زيادة بلغت نسبتها 7 في المئة، إذ وصل إلى 72,553 مليون ريال. وشهدت محفظة الإقراض نمواً بنسبة 17,4 في المئة لتصل إلى 29,136 مليون ريال. كما زادت استثمارات البنك بنسبة 6,4 في المئة لتصل إلى 34,632 مليون ريال، وارتفعت الودائع إلى 44,840 مليوناً.

بنك الأمين


حسن سالم العُماري

ارتفع صافي أرباح بنك الأمين للسنة المالية المنتهية في 2003/12/31 بنسبة 3 في المئة قياساً بالعام 2002 ليسجل 9,5 ملايين دولار. وبذلك ارتفعت أصول البنك بنسبة 10 في المئة، كما تمت الموافقة بالإجماع خلال اجتماع الجمعية العامة للبنك على توزيع أرباح نقدية بقيمة 3 ملايين دولار على المساهمين أي ما يشكّل 5 في المئة من رأس المال المدفوع.

وكانت الجمعية العامة عقدت اجتماعها السادس عشر برئاسة مدير عام المصرف **حسن سالم العمارى**، حيث أشاد بالأداء المالي خلال العام المنصرم وما قدمه البنك من فرص استثمارية تغطي جميع الأسواق العالمية من خلال منتجات تتميّز بالمواءمة بين درجة المخاطر والعائد المجزي.

وبلغ عدد إصدارات بنك الأمين منذ تاريخ تأسيسه 264 إصداراً بحجم 2,4 مليار دولار. وقد عمل بنك الأمين على الدخول في معاملات التمويلات التجارية الخارجية وكذلك المعاملات العقارية من خلال إدارة الاستثمار المتوافقة مع فقه المعاملات الإسلامية التي نتج عنها تحسن في العوائد لصالح المستثمرين مما رفعت معدلات العائد على العمليات الاستثمارية حيث ارتفع متوسط الأرباح ووصل إلى ما بين 60 و100 نقطة عن معدل الفرصة البديلة. وساهم هذا الابتكار والتنويع في العمليات الاستثمارية في رفع معدلات الأداء ما أنتج نمواً في عدد المستثمرين المشاركين الذين بدأ عددهم من 370 عميلاً حتى وصل إلى 6800 عميل مما كان لهذه العوامل الإيجابية في حصول البنك على درجة تصنيف عالمية بدرجة (+BB) كمؤسسة استثمارية من قبل Capital Intelligence.

بنك أبو ظبي التجاري

اختار بنك أبو ظبي التجاري شركة الخليج للآلات التجارية GBM لتنفيذ مشروع تحديث البنية الأساسية لتقنية المعلومات في البنك.

يحسن النظام الجديد، المكوّن من الأجهزة وقدرات التخزين والبرمجيات والخدمات، تقديم الخدمات للعملاء ويسهل استحداث



ستيفن ديكنز وأكرم جوهري خلال مراسم التوقيع يحيط بهما من اليمين: نورمان أليكسندر، مدير عام بنك أبو ظبي التجاري، وفادي إسماعيل، مدير الخدمات المصرفية والمالية في شركة الخليج للآلات التجارية GBM في أبو ظبي

النظام المصرفي الجديد المعروف باسم "فلكسكيوب" Flexcube. وسيقوم البنك من خلال النظام الجديد بتدشين عدد من قنوات توفير المنتجات والخدمات الجديدة التي ستحل مكان النظام القديم.

وقال رئيس العمليات الأول في البنك **ستيفن ديكنز**: "إنّ الجانب الخاص بالأجهزة من هذا النظام سيتم تنفيذه في نهاية العام 2004 كجزء من تنفيذ برنامجنا المصرفي الرئيسي، وسيستعمل من قبل عدد يصل إلى ألف موظف في فروعنا المحلية البالغة 37 فرعاً. أمّا البرنامج المصرفي الرئيسي فستقوم بتنفيذه شركة أيفلكس سوليوشنز الهندية. وسيوفّر هذا النظام احتياجاتنا لتحليل البيانات للسنوات الخمس المقبلة".

وقال مدير عام شركة الخليج للآلات التجارية GBM في أبو ظبي **أكرم جوهري**: "تفخر الشركة بتعاونها مع بنك أبو ظبي التجاري لتنفيذ هذا المشروع وتقديم نظام مستقبلي فعال يساعد البنك في المحافظة على موقعه التنافسي من حيث قدرته على تقديم خدمات مصرفية عالية الجودة لقاعدة عملائه المتنوّعة".

البنك السعودي الفرنسي

حقّق البنك السعودي الفرنسي، خلال الربع الأول من العام الحالي، أرباحاً صافية بلغت 230,2 مليون ريال بزيادة 22,1 في المئة، مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي.

وعلى الرغم من تراجع أسعار الفائدة وتدني هوامش الربحية، ارتفع إجمالي دخل العمليات بمعدل 13,8 في المئة، فيما تمّ ضبط مصاريف العمليات لتقتصر على زيادة نسبتها



إبراهيم الطوق

شعاع كابيتال

نسبة التغيّر الشهري

المؤشر المركّب للأسواق العربية — 7.65% — نسبة التغيّر السنوي +17.28%

مؤشر السعودية — 12.33% — نسبة التغيّر السنوي +25.2%

مؤشر الإمارات — 7.48% — نسبة التغيّر السنوي +7.15%

مؤشر الكويت — -4.04% — نسبة التغيّر السنوي -5.94%

مؤشر مصر — 14.65% — نسبة التغيّر السنوي +32.04%

مؤشرات " شعاع كابيتال" لأسواق الأسهم العربية*

في 2004/04/20	المؤشر العام	نسبة التغيير الشهري %	نسبة التغيير السنوي %
المؤشر المركّب للأسواق العربية	1896.89	7.65	17.28
المؤشر المركّب لدول الخليج	2338.09	8.16	17.52
مؤشر الإمارات	1660.91	7.48	14.73
مؤشر السعودية	2485.21	12.33	25.2
مؤشر قطر	3706.16	8.96	32.2
مؤشر عمان	1258.42	3.66	16.23
مؤشر الكويت	2859.38	-4.04	-5.94
مؤشر البحرين	1010.08	1.85	-0.67
المؤشر المركّب لبلاد المشرق	1302.82	-1.11	4.96
مؤشر فلسطين	730.25	-2.64	0.35
مؤشر لبنان	700.97	5.04	10.16
مؤشر الأردن	1649.6	-2.33	4.12
المؤشر المركّب لشمال أفريقيا	706.81	5.96	20.57
مؤشر تونس	865.49	-1.4	-0.28
مؤشر المغرب	990.63	-1.06	14.13
مؤشر مصر	541.55	14.65	32.04

* القيمة المضافة الأساسية للمؤشرات في 1999/12/31 تساوي 1000

0,8 في المئة فقط. وارتفعت محفظة القروض والسلف بنسبة 17,7 في المئة، فيما نمت رسوم الخدمات المصرفية بنسبة 52 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

أما الودائع فسجلت ارتفاعاً بنسبة 16 في المئة، ما أتاح تسجيل نمو في قائمة المركز المالي بمعدل 12,2 في المئة، لتصل إلى 54,7 مليار ريال سعودي. وشهدت الفترة نمواً في معدل العائد على حقوق المساهمين والعائد على الموجودات بنسبة 8,4 و7,6 في المئة على التوالي، لتصل إلى 25,15 و2,56 في المئة.

وتعليقاً على هذه النتائج قال رئيس مجلس الإدارة **إبراهيم الطوق**: "إن البنك حقق نتائج ملموسة في توسيع قاعدة عملائه على جميع الأصعدة، وزاد من عمليات الإقراض على الرغم من تراجع معدلات الفائدة والتنافس الحاد على ودائع العملاء". وأشار إلى أن: هذه النتائج الإيجابية عزم البنك على تنويع مصادر الدخل.

بيت التمويل التونسي السعودي

عيسى الحيدوسي

تمّ اختيار **عيسى الحيدوسي** لمنصب المدير العام لبيت التمويل التونسي السعودي BEST BANK التابع لمجموعة دله البركه السعودية، خلفاً لـ **عبد المؤمن السويح**.

ويعتبر هذا التعيين كسباً للبنك الذي يعاني تراجعاً في نشاطه منذ بضع سنوات. فالمعروف أنّ **الحيدوسي** يملك خبرات مصرفية عميقة، لا سيما في البنوك الاستثمارية والمتخصصة، إذ سبق وتولّى البنك الوطني للتنمية الفلاحية ثم ترأس بنك تونس والإمارات للاستثمار، قبل أن ينتقل إلى بنك التعاون للمغرب العربي ثمّ كاتب دولة مكلف بالخصخصة في وزارة التنمية الاقتصادية.

وقبل بضع سنوات عُيِّن **الحيدوسي** على رأس بنك الإسكان، أحد أهم البنوك التونسية، حيث قام بنشاط كبير لتطوير دور هذا البنك المتخصص في القروض السكنية والذي يمارس المصرفية الشاملة.

بنك القاهرة

أعلنت كلّ من المؤسسة العربية المصرفية وميزوهو كوربوريت بنك ليمتد عن تفويضهما بالنيابة عن بنك القاهرة لترتيب وتنسيق قرض جماعي بمبلغ 100 مليون دولار مدته ثلاث سنوات.

ومن المقرر الاستفادة من هذه التسهيلات لأغراض إعادة التمويل وأغراض التمويل العامة لدى البنك، وسيتم ترتيب هذا القرض بهامش مقداره 70 نقطة أساس في السنة بالإضافة إلى رسوم مقدّمة. ومن المقرر طرح القرض للاكتتاب قريباً للبنوك الاقليمية والدولية التي ترتبط بعلاقات مع بنك القاهرة.

يُذكر أنّ بنك القاهرة تأسس في العام 1952 وهو ثالث أكبر بنك تجاري في مصر من حيث حجم الموجودات. ويدير البنك شبكة واسعة من الفروع التي تقدّم خدماتها للأفراد تتألف من 224 فرعاً ووحدة مصرفية، ما يمنح البنك وضعاً قوياً في السوق المحلية للخدمات المصرفية للأفراد.

وستعمل المؤسسة العربية المصرفية وميزوهو كوربوريت بنك ليمتد بصفتهما منسقين بالتضامن للتسهيلات، في حين تنفرد المؤسسة العربية المصرفية (ش.م.ب) بالعمل بصفة وكيل للتسهيلات.

المصرف الاسلامي للاستثمار والتنمية

وفق ستراتيجية خاصة لمعالجة ملف الديون المتعثرة – تمّ اعتمادها العام الماضي – نجح المصرف الإسلامي للاستثمار والتنمية البالغ رأس ماله 60 مليون دولار – في تسوية قروض متعثرة اقتربت من المليار جنيه.

ومن بين محفظة إئتمانية "رديئة" قيمتها 1,3 مليار جنيه تمّ تسوية مديونيات مستحقة على 141 عميلاً متعثراً قيمتها 947 مليون جنيه تعادل 70 في المئة من إجمالي القروض المتعثرة في البنك. ونتج عن التسويات حصول المصرف على 107 ملايين جنيه نقداً خلال العام الحالي ونحو 102 مليون جنيه خلال العام الماضي عبارة عن 82 مليوناً نقداً و20 مليون جنيه أصولاً عينية.

ويجري المصرف حالياً مفاوضات مكثّفة مع عدد آخر من العملاء المتعثرين تبلغ قيمة مديونياتهم 120 مليون جنيه، فيما اتخذ إجراءات قانونية ضد 32 عميلاً تبلغ قيمة مديونياتهم 292 مليوناً حيث فشلت المفاوضات معهم.

شملت عمليات التسوية حصول المصرف الإسلامي على ضمانات إضافية من عملائه المتعثرين تقدّر بنحو 150 مليون جنيه منها 100 مليون جنيه ضمانات عقارية و23 مليوناً رهونات تجارية و17 مليوناً أوراق قبض.

وكان مجلس إدارة المصرف الإسلامي للاستثمار والتنمية – البالغ أصوله 3,8 مليارات جنيه قد اعتمد ستراتيجية تفاوض لعلاج أوضاع القروض المتعثرة لديه وهي الستراتيجية التي حظيت بموافقة البنك المركزي وتستند على عدد من المبادئ منها عدم إعدام الديون وعدم المساس بأصل مديونية وربط فترات سماح سداد المديونيات وجدولتها بدراسة جدوى نشاط العميل وتوافر تدفّقات نقدية مستقبلية تغطي إلتزاماته ولا تزيد عن عام كحد أدنى والحصول على ضمانات إضافية من العميل بهدف خفض المخاطر الإئتمانية التي قد يتعرض لها المصرف خلال فترة الجدولة.

باديا

وقّع المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا اتفاق قرض مع جمهورية جامبيا قدره 10 ملايين دولار ومخصص للإسهام في تمويل طريق رئيسي.

يسدد القرض خلال 27 عاماً منها فترة سماح لـ 5 سنوات وبفائدة 2 في المئة.

وبلغ إجمالي ما قدمه المصرف لجامبيا حتى نهاية آذار /مارس نحو 67 مليون دولار لتمويل 10 مشاريع و6 عمليات عون فني.



الإستثمار في العقل

منذ اعوام إحتاجت وزارة الدفاع الاميركية الى برمجيات ترجمة من العربية الى الانكليزية في سياق تدعيم بحوث مكافحة ما تسمّيه الإرهاب على مستوى الإعلام. وقد لجأت يومها الى مجموعة من الشركات المتخصصة في البرمجة لم يكن بينها شركة عربية واحدة. وأهم الشركات التي عملت على تحضير هذا النظام كانت شركة تطوير البرمجيات الاسرائيلية "Accent". وقد بررت بعض لجان البنتاغون اختيار الشركة يومها "بسبب قلّة عدد الشركات العربية المتخصصة في البرمجيات وعدم امتلاكها الخبرة الكافية في هذا المجال".

قد يبدو ما فعله البنتاغون انحيازا للشركات الاسرائيلية، لكن ماذا نقول عندما تستخدم الحكومات العربية برمجيات مطوّرة في اسرائيل؟ هل يعدُّ هذا ايضا انحيازا لإسرائيل؟ ليس بالضرورة، لأن البديل العربي غير موجود. فقطاع البرمجة العربي يعاني من مجموعة مشاكل تبدأ في قطاع التعليم ولا تنتهي في فتح الاسواق وحماية الملكية الفكرية. وذلك في وقت استفادت فيه بلدان عديدة من الفرصة التي اتاحتها المعلوماتية للاعتماد على مواردها البشرية في تدعيم اقتصاداتها. من هذه البلدان، الهند التي وصلت قيمة صادراتها من البرمجيات الى نحو 10 مليارات دولار من دون احتساب البرمجيات المصنّعة لطرف خارجي، واسرائيل التي بلغت قيمة صادراتها من البرمجيات غير العسكرية نحو 3 مليارات دولار.

وفي الاعوام القليلة الماضية اعتمدت شركات عالمية في مجال البرمجة على الخبراء سواء في الهند او اسرائيل او ماليزيا وسنغافورة وغيرها وأسست فيها مراكز بحوث وتطوير ومختبرات برمجة. وقد ساهمت استثمارات الشركات داخل بعض البلدان في رفع معدلات مبيعات شركات البرمجة الوطنية.

ان نجاح البلدان العربية في مقاربة هذه التجارب الناجحة يتطلب توفير مجموعة شروط ابرزها بيئة ترتكز الى مجتمع قادر على الابتكار في ظل ظروف اقتصادية مشجّعة. وتتشكّل هذه البيئة من خلال دعم انشاء قوى عاملة ذكية مدرّبة مستندة الى قاعدة تقنية واسعة كما فعلت ايرلندا في بداية تسعينات القرن الماضي اضافة الى تطوير التعليم العالي لتوفير خريجين بمؤهلات ومهارات ملائمة لإحتياجات الشركات. ودعم قطاع البحوث والتنمية كما فعلت الهند، وتوفير دعم مالي مباشر لدراسات العلماء كما فعل العراق في ثمانينات القرن الماضي وهو تماما ما نفّذته اليابان وألمانيا بعد الحرب العالمية الثانية.

إياد ديراني

3

ملايين شخص يستخدمون الإنترنت في مصر حالياً مقابل 300 ألف كانوا يستخدمونها العام 1999، ما يشكل زيادة قدرها ثمانية أضعاف بحسب التقرير الشهري لوزارة الاتصالات والمعلومات المصرية. وقد بلغ عدد دقائق استخدام المصريين للإنترنت في كانون الثاني / يناير الماضي نحو 701,5 مليون، وبلغ متوسط مدة المكالمة الهاتفية لكل جلسة إنترنت نحو 25,5 دقيقة. وأشار التقرير إلى أن إجمالي عدد المنازل التي استخدمت الإنترنت في ذات الفترة بلغ نحو 886,4 ألفاً. ويشرح التقرير أن ارتفاع عدد المنازل التي تستخدم الإنترنت في مصر هو نتيجة مبادرة "كومبيوتر لكل بيت".

10

شركات تنضم يومياً إلى حديقة "تشونغ غوان تسون للعلوم والتكنولوجيا" الواقعة في شمال غرب العاصمة الصينية بكين، والمعروفة باسم "وادي السليكون الصيني". وتقول مصادر الحديقة إن معدل انضمام الشركات الجديدة مُقدر له يتضاعف خلال السنة الحالية. وكشف اجتماع حول الأداء العلمي لبكين عقد مؤخراً أن دخل هذه الحديقة بلغ العام الماضي 280 مليار يوان، أي ما يعادل 8,33 مليارات دولار، وتم دفع 12,2 مليار يوان (1,47 مليار دولار) كضرائب، بزيادة 1,7 و2,1 في المئة عما قبل إنشاء هذه الحديقة في العام 1999.

2010

هي السنة المتوقعة لإطلاق بروتوكول اتصالات نقالة موحّد لكل من اليابان والصين وكوريا الجنوبية. وتبحث الدول الثلاث في توحيد مقاييس وأنظمة الاتصالات النقالة بينها. وتقول جهات متخصصة أن البروتوكول الجديد قد يصبح مقياساً عالمياً لأن تلك الدول الثلاث تضم نحو 30 في المئة من إجمالي عدد مستخدمي الهواتف النقالة في العالم. ومن المتوقع أن يسمح الجيل الرابع من الهواتف النقالة بمعالجة بيانات بسرعة 100 ميغابايت في الثانية وهو ما يعادل سرعة اتصالات الألياف البصرية.

الحدائق التكنولوجية العربية أسواق أم مراكز معلوماتية؟

تشكّل "الحديقة التكنولوجية" Technology Park مؤشراً اقتصادياً حيوياً حول العالم. وبتبنّيها الأفكار التكنولوجية الجديدة تمويلاً واستضافة وتسويقاً فإنها تمثّل بيئة علمية حاضنة للاكتشاف والابتكار والأبحاث والدراسات المعلوماتية.

وفي عالمنا العربي حيث تسجّل نسبة الإنفاق على الدراسات والبحوث نحو 0,2 في المئة من الناتج القومي، فإن محاولات مستمرة تسجّل منذ العام 2000 لتأسيس حاضنات عربية معلوماتية متكاملة. فهل نجحت هذه المحاولات؟

الحديقة التكنولوجية هي تسمية مبهمة بكل تفسيراتها، وتستخدم لوصف مجموعة متنوعة من الجهود التي تستهدف تنمية الشركات المعلوماتية المتوسطة والصغيرة في بلد معين. وثمة 16 مرادفاً للتسمية أشهرها "الحديقة العلمية" و"حديقة أبحاث" أو "قطب تكنولوجي Technopole". وبشكل مستمر تظهر أسماء جديدة لهذه الحديقة أو الحاضنة التكنولوجية مع ازدياد المنافسة بين أكثر من 500 حديقة تكنولوجية في العالم.

انطلقت فكرة الحدائق التكنولوجية في الولايات المتحدة الأميركية وتأسست في خمسينات القرن الماضي لتوفّر في مراحلها الأولى أرضاً مخصصة لمراكز أبحاث الجامعات. وفي هذه الأرض أنشئت مبانٍ ضمت مكاتب ومختبرات وشركات مهمتها الوحيدة تحويل الاكتشافات العلمية إلى منتجات للبيع في الأسواق. وتوسّعت دائرة اهتمامات هذه الحدائق بعد سنوات لتطاول نقل التكنولوجيا والتنمية الاقتصادية. لكن بعد فترة من ظهورها تنوّعت أهدافها، وعلى الرغم من أنها كانت كلها تحمل الاسم ذاته "حديقة تكنولوجية" إلا أنها لم تكن تشكّل كياناً يحمل الخصائص ذاتها. ولذلك عرّفت مصادر القنصلية البريطانية في الولايات المتحدة "الحديقة العلمية" (Science Park) على أنها "تتضمّن مجموعة متنوعة من الأعمال، وقد تُطلق مبادرات لا صلة بينها حتى في البلد الواحد. لذلك لا يوجد تعريف واحد لهذه الحدائق العلمية أو نموذج محدد معترف به عالمياً". لكن الهدف من إنشاء هذه الحدائق شكّل القاسم المشترك الأساسي بينها، وبحسب "الاتحاد العالمي للحدائق العلمية" "International Association of Science Parks IASP" إن الهدف هو زيادة عدد الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تتعاطى المنتجات التكنولوجية لدعم مجمل الاقتصاد الوطني.

وفي حين شكّلت هذه الأهداف الميزة الرئيسية في البلدان المتقدمة علمياً، كان هدف إنشاء الحدائق العلمية في البلدان النامية، حيث لا خبرات وابتكارات تكنولوجية، جذب رأس المال الخارجي وتوفير المزيد من الفرص الوظيفية والعائدات الضريبية. وهذا ما يمكن ملاحظته في مفهوم إنشاء الحدائق العلمية العربية. لكن، إلى أي مدى اقتربت من الإنتاجية الفكرية؟ هذا سؤال من المبكر الإجابة عليه، لكن كيف تتناول بعض البلدان العربية مسألة إنشاء هذا النوع من المراكز العلمية؟

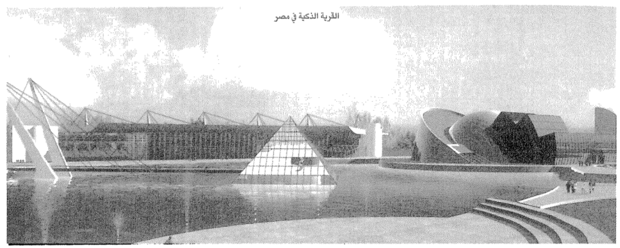
محاولات عربية

على الرغم من أنه لا توجد حديقة عربية تكنولوجية تحقق كافة شروط "الحديقة التكنولوجية" بمفهومها الكامل نظراً لنقص بيئة الأبحاث والدراسات، إلا أن بعض نماذج المدن المعلوماتية العربية حقق تطوراً ملموساً لمفهوم المناطق الحرّة فكانت النتيجة "منطقة حرة تكنولوجية". وعملياً، قادت الإمارات العربية المتحدة مسيرة المناطق التكنولوجية الحرة في المنطقة عبر إمارة دبي. ومع أن بلداناً أخرى كانت مرشّحة لهذا السبق كمصر ولبنان والأردن وتونس، إلا أن دبي امتلكت إرادة سياسية وقدرة مالية قوية، إضافة إلى تشكيل المدينة المعلوماتية إحدى بنيان السياسة الاقتصادية – المعلوماتية التي تنتهجها الإمارة.

وعموماً شكّلت فكرة الحديقة التكنولوجية العربية محطّ اهتمام أكثر من بلد عربي ضمن الرؤية المعلوماتية العامة التي تضمّنت أيضاً رفع عدد خطوط الهاتف الثابت والنقال والإنترنت. وعلى الرغم من اختلاف التسميات لهذه المدن المعلوماتية عربياً بقي هدفها واحداً: تأمين بيئة مناسبة للبحوث والتنمية بالتعاون مع المبادرات الدولية والمساعدة على نشر تكنولوجيا



مدينة دبي للإنترنت



المعلومات ودعم الاقتصاد المحلّي عبر تأمين المزيد من الوظائف وتأمين بيئة تساعد الشركات الصغيرة على النموّ وتحفيز عملية نقل التكنولوجيا من القطاع الخاص إلى العام. وفي هذه العملية كلها كان للتعاون بين القطاعين العام والخاص، تتوسطهما الجامعات، نتائج أثمرت مدناً معلوماتية داخل وخارج الجامعات. لكن مشكلة الجامعات كانت في محدودية خبرتها في مجال مراكز البحوث، ومن المعروف أن نحو 57 في المئة من الجامعات العربية عمرها أقل من 15 عاماً ونحو 75 في المئة منها عمرها أقل من 30 عاماً، ما يرسم صورة واضحة لمدى الخبرة المتراكمة لدى هذه المؤسسات.

فكم اقتربت المدن المعلوماتية العربية من مفهوم الحاضنة التي تمنح الشركات تمويلاً ومجالاً للابتكار والاكتشاف والبيع؟ ولماذا وصفها بعض الخبراء الاوروبيين بأنها مجرد سوق مبيعات للمنتجات الغربية لا أكثر ولا أقل؟

مدينة دبي للانترنت

العام 1999 بدأت نتائج فكرة مدينة دبي للإنترنت بالظهور تدريجياً مع إصدار نتائج دراسة الجدوى. وفي نهاية العام 2000 أطلقت المدينة رسمياً. وبقيادة ولي عهد دبي الشيخ **محمد بن راشد**، حصل المشروع على دفع سياسي كامل، فأمّنت حكومة دبي جميع التسهيلات والإمكانات اللازمة لنجاح المشروع برصدها 200 مليون دولار لتغطية تكاليف المرحلة الأولى. وتمّ تقديم حوافز عدة للشركات، منها السماح بالملكية الخاصة بنسبة مئة في المئة والإعفاءات الضريبية لدخل الشركات والأفراد، وعقود تأجير الأرض لمدة 50 عاماً قابلة للتجديد، إضافة إلى إنهاء جميع الإجراءات الحكومية بخطوة واحدة بما في ذلك معاملات الرخص التجارية وتصاريح العمل.

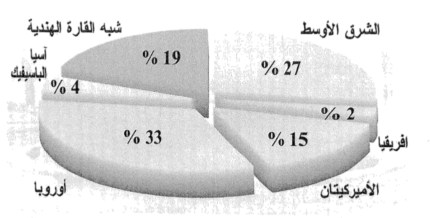
القرية الذكية

منذ العام 1999 بدأت مصر بشرح أهمية إنشاء مدينة تكنولوجية أو حاضنة معلوماتية على قطعة أرض في سيناء. ومع تقدم فكرة إنشاء المدينة اختارت وزارة الاتصالات قطعة أرض خارج القاهرة وأعلنت عن استثمارات بقيمة 100 مليون جنيه لتغطية تكاليف المرحلة الأولى. وقد شكّلت حصة القطاع الخاص نحو 80 في المئة من تغطية المرحلة الأولى، وذهبت معظم التكاليف لتلبية شراء قطعة أرض بمساحة 338 فداناً. ووقّعت شركة القرية الذكية 12 عقداً مع شركات عالمية ومحلية للعمل في القرية الذكية وبلغ إجمالي قيمة التعاقدات 262 مليوناً و338 ألف جنيه هي قيمة الاستثمارات لهذه الشركة، إضافة إلى 160 مليون جنيه قيمة المباني التي ستقام على هذه الأرض.

تسميات عالمية للحدائق التكنولوجية

1 -business park
2 - cyber park
3 - hi-tech park
4- Industrial park
5 - innovation center
6 -R&D park
7 - research park
8 -research and technology park
9 -science and technology park
10- science city
11 - science park
12 - technology incubator
13 - technology park
14 - technopark
15 - technopole
16 - technopolis

توزّع الشركات في مدينة دبي للانترنت بحسب المنطقة



وتمثّل المساحات التي تمّ حجزها نحو 15 في المئة من الأراضي المتاحة للبناء في القرية والتي تبلغ مساحتها نحو مليون و333 ألف متر. وأوضحت وزارة الاتصالات المصرية أن المرحلة الثانية من المشروع تنتهي منتصف العام 2005، أما المرحلة الثالثة والأخيرة فتنتهي في العام 2006 وتشمل مبانٍ للتدريب والحاضنات التكنولوجية، كما تشمل مبانٍ مخصصة كمكاتب إدارية للخبراء العاملين في التنمية التكنولوجية. ويتيح مشروع القرية الذكية إعفاءات ضريبية بنسبة 10 في المئة، إضافة لتمتع الشركات الموجودة في القرية بمنح إعفاء جمركي بحد أدنى 5 في المئة على كل المستلزمات.

مركز بيروت (BETZ)

منذ العام 2000 بدأ لبنان بدراسة إقامة مدينة معلوماتية بتمويل من الوكالة الأميركية للتنمية. ومنذ أشهر انتهت دراسة الجدوى وتمّ إعلان نتائجها وتحديد مراحل إقامة المشروع الذي أطلق عليه اسم "مركز بيروت للصناعات التكنولوجية الحديثة" (BETZ). ويشكّل BETZ نواة مبادرة شاملة تهدف إلى إيجاد بيئة تطوير مستمر في قطاع ينمو بمعدل 15 في المئة محلياً منذ أكثر من خمسة أعوام، ويوفّر ما لا يقل عن 5 آلاف فرصة عمل موزعة على 1200 شركة. وسيؤمن هذا المشروع أيضاً على مساحة مليون متر مربع وبأسعار تنافسية، أفضل مقومات العمل وأحدثها تقنية، أهمها:

1 – بنية تحتية رقمية متطورة.

2 – حاضنة Incubator توفر اكثر الخدمات ملاءمة للشركات الناشئة.

3 – مساحات خضراء Landscaped Area.

وسيستقبل BETZ الشركات التي تعمل في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والأجهزة المعلوماتية والبرمجة والوسائط المتعددة والإلكترونيات والتكنولوجيا الحيوية Bio Technology والصحة. ومن المفترض أن تنتهي أعمال تصميم المشروع خلال 6 أشهر وأعمال البنية التحتية خلال 15 شهراً ويفتتح المشروع في غضون عامين أي في العام 2006. وستبلغ تكلفة الانشاءات نحو 30 مليون دولار.

وضع المخططات المعلوماتية والحاضنات التكنولوجية في بعض البلدان العربية

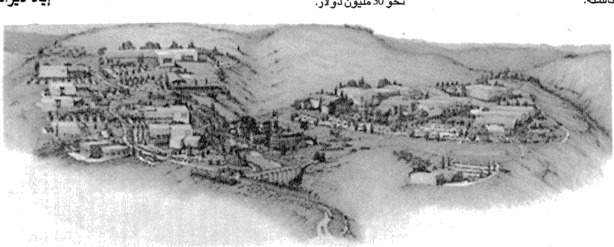
البلد	مخطط لإنشاء مركز أبحاث معلوماتي	وجود ستراتيجية	مبادرة لإنشاء حاضنة تكنولوجية	وجود حاضنة تكنولوجية متكاملة وفعالة
الكويت	*	*	*	–––
السعودية	*	*	*	–––
البحرين	*	*	*	–––
قطر	*	*	*	–––
الإمارات	*	*	*	*
عُمان	*	*	*	–––
لبنان	*	*	*	–––
سورية	*	*	*	–––
الأردن	*	*	*	–––
مصر	*	*	*	–––
تونس	*	–––	*	–––
الجزائر	*	*	*	–––
المغرب	*	*	*	–––
ليبيا	–––	–––	–––	–––
العراق	–––	–––	–––	–––

المصدر: التقرير العالي لتكنولوجيا المعلومات 2002 – 2003 (تحديات تكنولوجيا المعلومات والإتصالات في العالم العربي)

ظاهرة متزايدة

المشاريع المذكورة في مصر والإمارات ولبنان ليست الوحيدة في العالم العربي، فتونس تمتلك مدينة تكنولوجيا المواصلات التي تعتبر من أهم المراكز العربية الحاضنة للمشاريع التكنولوجية. كما قامت عُمان وقطر والبحرين والكويت وسورية والسعودية والأردن والمغرب بدراسة وتنفيذ بعض مشاريع الحاضنات التكنولوجية.■

إياد ديراني



مركز بيروت للصناعات التكنولوجية الحديثة (BETZ)

بانوراما الاتصالات

إنهاء لمرحلة الاحتكارات وتركيز على التنظيم

الإمارات

بدأت الاستعدادات في أبو ظبي للتقدم بطلب ترخيص لتأسيس شركة خاصة تقدم خدمات الاتصالات النقّالة والإنترنت في البلاد. وبدأت بعض الشركات بالتفاوض مع شريك ستراتيجي عالمي في مجال الاتصالات لتحقيق شروط متطلبات الخبرة الفنية اللازمة لتشغيل تلك الخدمات. وتأتي هذه الخطوة بعد أن ألغت الإمارات قانون احتكار مؤسسة اتصالات لقطاع الاتصالات في البلاد منهية بذلك احتكاراً دام أكثر من 27 عاماً.



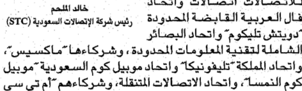
أحمد حميد الطاير
وزير الاتصالات الإماراتي

وتضمّن المرسوم الذي ينظم عملية الترخيص شرطين أساسيين هما: تمتع الشركة المتقدّمة بالملاءة المالية الكافية، والخبرة الفنية لتشغيل الخدمات. ويتضمّن المرسوم أيضاً إنشاء لجنة عليا تختص بالإشراف على قطاع الاتصالات، وإعطائها صلاحيات إصدار التراخيص وتحديد الأسعار، كما نص على ضرورة إنشاء هيئة للرقابة على أعمال كل من يُرخص له بتقديم خدمات الاتصالات في الإمارات.

وقال أحد خبراء الأسواق المالية أن قرار كسر الاحتكار شكل مفاجأة للسوق وأثّر على سعر سهم مؤسسة الاتصالات بشكل كبير. وأضافت مصادر أخرى أن هناك عوامل رئيسية عدّة يجب أخذها في الاعتبار لتحديد مدى تأثيرها على ربحية "اتصالات" ونتائجها المالية ومنها مصير رسوم الامتياز التي تدفعها المؤسسة لخزينة الدولة والبالغة 5 مليارات درهم (1,3 مليار دولار) سنوياً وعدد الرخص التي ستُمنح لشركات منافسة وعدد المنافسين الذين سيقومون بتشغيل الخدمات كالإنترنت والنقّال والفترة الزمنية لفتح باب الرخص. ويتوقع البعض أن لا يتواصل انخفاض سعر سهم "اتصالات" في الأسواق المالية المحلية وإن كان العامل النفسي سيؤثر على أدائه على المدى القصير بين صعود وهبوط. وتبلغ مساهمة قطاع الاتصالات الإماراتي في الناتج المحلي الإجمالي ما يقرب من 15 في المئة. يُذكر أن إيرادات هذا القطاع زادت في الفترة التي تمتد بين العامين 1996 و2002 عن 40 مليار درهم. ويناهز عدد الهواتف النقالة في دولة الإمارات 2,7 مليون خط وهو ما يفوق عدد الهواتف الثابتة.

السعودية

تأهلت 11 شركة عالمية من أصل 12 شركة للمنافسة المبدئية لتقديم خدمات الهاتف النقّال في السعودية. ويُتوقع أن تعلن هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات السعودية عن الشركة الفائزة بتقديم الخدمة ومنافسة شركة الاتصالات السعودية خلال الأشهر المقبلة.



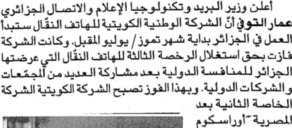
خالد الملحم
رئيس شركة الإتصالات السعودية (STC)

وتضمّ الشركات المؤهلة: اتحاد مؤسسة الإمارات للاتصالات "اتصالات" واتحاد فال العربية القابضة المحدودة "دويتش تليكوم" واتحاد البصائر الشاملة لتقنية المعلومات المحدودة، وشركاءها "ماكسيس"، واتحاد المملكة "تليفونيكا" واتحاد موبيل كوم السعودية "موبيل كوم النمسا"، واتحاد الاتصالات المتنقلة، وشركاءهم "أم تي سي الكويتية"، واتحاد ام تي ان السعودية "ام تي ان"، واتحاد أوراسكوم تيليكوم السعودية "أوراسكوم" واتحاد سموات "تليكوم ايطاليا موبيلي"، واتحاد مجموعة أوجيه للاتصالات "بويج تليكوم"، واتحاد فودافون، وشركاءهم السعوديين "فودافون".

ويأتي إعلان تأهل الشركات العالمية تماشياً مع الجدول الزمني لفتح قطاع الاتصالات للمنافسة وفق ما نص عليه قرار مجلس الوزراء "البدء في الاستثمار في خدمات النقّال خلال الربع الأخير من العام الحالي"، خصوصاً أن هذه الخطوة تساهم في تحسين مستوى تقديم خدمات الاتصالات في السعودية وخفض الأسعار وإيجاد فرص وظيفية للمواطنين وجذب الاستثمارات الأجنبية والمحلية التي تسعى الهيئة لتحقيقها، والسماح بدخول منافسين لشركة الاتصالات السعودية. ويُذكر أن شركة الاتصالات السعودية بدأت بالفعل تخفيض أجور مكالمات الهاتف النقّال.

من جهتها ستسمح هيئة الاتصالات لشركة واحدة لتقديم خدمة النقال في السعودية ومنافسة شركة الاتصالات السعودية كمرحلة أولى وبعد سنتين يتم زيادة تلك الشركات الراغبة في الاستثمار في الهاتف النقال في السعودية حسب استيعاب سوق الاتصالات.

الجزائر



أعلن وزير البريد وتكنولوجيا الإعلام والاتصال الجزائري **عمار التوفي** أنّ الشركة الوطنية الكويتية للهاتف النقّال ستبدأ العمل في الجزائر بداية شهر تموز / يوليو المقبل. وكانت الشركة فازت بحق استغلال الرخصة الثالثة للهاتف النقّال التي عرضتها الجزائر للمنافسة الدولية بعد مشاركة العديد من المجمّعات والشركات الدولية. وبهذا الفوز تصبح الشركة الكويتية الشركة الخاصة الثانية بعد المصرية "أوراسكوم تيليكوم" العاملة في السوق الجزائرية منذ سنتين إلى جانب القطاع العام المتمثل في "اتصالات الجزائر". وتتضمّن السوق الجزائرية نحو 1,8 مليون خط هاتف نقال، 1,6 مليون منها تابعة لـ"أوراسكوم تيليكوم".



نجيب ساويرس
رئيس شركة أوراسكوم تيليكوم

وأشاد الوزير الجزائري بأداء الشركة المصرية التي أنجزت تعهداتها للزبائن في المواعيد المتفق عليها، مشيراً إلى أن دخول الشركة الكويتية التي تتعامل مع مجموعتي "سيمنس" و"إركسون" في توفير المعدات والتجهيزات سيرفع مستوى المنافسة في السوق التي لا تزال مفتوحة للاستثمار في مجال الهاتف النقّال. وتعتزم "الوطنية الكويتية" رفع سقف المنافسة حيث ستشرع في عرض تقنية نقل الصورة في الهاتف النقّال على زبائنها، إلى جانب حوافز أخرى في الخدمات تمكّنها من كسب حصتها من السوق.

وأضاف **التوفي** بشأن سيطرة رأس المال العربي على سوق الاتصالات في الجزائر أن المنافسة هي التي أفرزت هذه السيطرة، موضحاً أن الشركات العربية الفائزة أثبتت جدارتها لما تملكه من إمكانيات مالية وخبرة وتكنولوجيا اكتسبتها من شركائها. وأوضح أن نجاح الشركات العربية في الاستثمار دليل على صواب توجه الجزائر إلى العالم العربي الذي يمثل امتدادها الطبيعي وخيارها الستراتيجي. وأكد أن هذا التوجه تم تكريسه في الأعوام الأخيرة بشكل واضح. وأشار إلى أن التطور في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال الذي بلغته الجزائر في الأعوام الأخيرة جاء نتيجة هذا الخيار الستراتيجي ضارباً مثلاً بخدمات الإنترنت التي شهدت توسعاً هائلاً في وقت قياسي. فالجزائر التي كان فيها 100 نادي إنترنت العام 2000 مثلاً أصبح لديها 4800 ناد منتشرة في مختلف أنحاء البلاد بما فيها المناطق النائية والصحراء الكبرى.

الأردن

د. فواز الزعبي

أصدرت هيئة تنظيم قطاع الاتصالات في الأردن البرنامج الإرشادي الذي يوضح الخطوات التي ستتخذها الهيئة لإنهاء انفرادية شركة الاتصالات الأردنية وفتح سوق الاتصالات الثابتة للمنافسة. ويشرح البرنامج الخطوات التي وضعتها الهيئة في ما يتصل بنظام الترخيص والإجراءات التنظيمية التي سيتم تطبيقها على سوق الاتصالات الثابتة.

وقالت **منى نجم**، رئيسة مجلس مفوضي الهيئة الرئيس التنفيذي، إن تطوير هيئة تنظيم قطاع الاتصالات لوثيقة البرنامج الإرشادي يشكل استجابة للمتطلبات المنصوص عليها في وثيقة السياسة العامة للحكومة في قطاعي الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات وقطاع البريد.

وأضافت **نجم** أن وثيقة البرنامج ترسم بوضوح بيئة جاذبة للاستثمار مبنية على المنافسة لتطوير سوق الاتصالات الثابتة في الأردن. وأكّدت على أن وثيقة السياسة العامة للحكومة تتطلب وضمن الحدود التي تضمن عوامل السلامة العامة والاعتبارات الأمنية والمحددات التقنية، ألاّ يتم وضع أية قيود على حدود أو نوع الخدمات الثابتة المنوي ترخيصها وكذلك ألاّ يُستثنى استخدام أي نوع من التكنولوجيا المجدية في تقديم الخدمات. لذا تخطط الهيئة لتطوير برنامج ترخيص يشتمل على فئتين من الرخص: الفئة الأولى هي الرخصة التي يتمّ بموجبها تزويد خدمات بناء المرافق وتقديم الخدمات والفئة الثانية هي لتزويد الخدمات فقط.

منى نجم

من جهة أخرى تستكمل وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات خلال شهر حزيران / يونيو المقبل مشروع شبكة الجامعات الحكومية (شبكة التعليم والبحث العلمي). وقال وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات ووزير التنمية الإدارية **د. فواز الزعبي** إن مشروع شبكة الجامعات الحكومية هو جزء من مشروع الشبكة التعليمية باستخدام الألياف الضوئية التي تهدف إلى ربط ما يزيد على 5,1 ملايين طالب بحلول العام 2006 بشبكة معلومات وبحث واسعة. وينفّذ المشروع من قبل وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات بالتعاون مع كل من وزارة التعليم ووزارة التعليم العالي وكافة الجامعات الحكومية ممثلة بشركة الجامعات وشركة الكهرباء الوطنية وأمانة عمان. وأضاف **د. الزعبي** أن مشروع شبكة الجامعات ومشروع شبكة المدارس الذي سيربط نحو 622 مدرسة حكومية في نهاية هذا العام ضمن شبكة ألياف ضوئية عالية السرعة، يأتي دعماً لستراتيجية الحكومة في تطوير وتحديث المنظومة التعليمية المحلية وصولاً إلى الاقتصاد المعرفي. ■

AMD توسّع اعمالها في الشرق الاوسط

تستحوذ شركة "ادفانسد مايكرو ديفايسيس" التي تعرف اختصاراً بالأحرف "ايه ام دي" AMD على اهتمام متزايد في أوساط قطاع تقنية المعلومات في العالم، خصوصاً بعد نجاحها في الربع الأخير من العام الماضي في تحقيق أول أرباح لها في عامين. وقد حققت الشركة هذه النتائج الإيجابية بفضل التقنيات الجديدة التي طورتها في مجال المعالجات والذاكرة الرقمية ما ساعدها على زيادة حصتها السوقية على حساب منافستها الرئيسية "إنتل" Intel.

وإذا كانت "ايه ام دي" تمكّنت من إحداث مفاجأة في الأسواق الرئيسية العالمية وخصوصاً بعد طرحها أول معالج في العالم لأجهزة الخادم بتقنية "64 بت"، وهو المعالج "أوبتيرون"، الذي أرغم بعض كبار اللاعبين على تغيير استراتيجياتهم، فإنها في منطقة الشرق الأوسط لا تزال من اللاعبين المغمورين على الرغم من وجودها في هذه الأسواق منذ ما يزيد على عشر سنوات، إلا انه وفقاً لأحد كبار التنفيذيين فيها فقد أخذت الشركة على عاتقها تعزيز وجودها في أسواق المنطقة، خصوصاً في الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية ومصر. وكخطوة أولى تجاه ذلك الهدف أعلنت "ايه ام دي" مؤخراً عن نيتها افتتاح مكتب إقليمي لها في مدينة دبي للإنترنت خلال شهر أيار/ مايو الحالي.

إنتل: طفرة انفاق على تقنية المعلومات

أعلنت شركة "إنتل" مؤخراً عن النتائج المالية التي حققتها في الربع الأول من العام الحالي، وبلغت إيراداتها 8,1 مليارات دولار أميركي، بزيادة قدرها 20 في المئة مقارنة بالعام السابق، وهو ما عزاه د. كريغ باريت، المدير العام التنفيذي للشركة، بالدرجة الأولى إلى ارتفاع معدل الإنفاق على تقنية المعلومات في الأسواق


د. باريت رئيس انتل

العالمية. وقالت مصادر الشركة: "لقد سجّلنا نمواً في كل المناطق، بما في ذلك الأسواق الناضجة والناشئة. وإحدى أبرز النتائج خلال هذا الربع من العام جاءت من أعمال "قناة التوزيع والبيع" التي سجّلت معدلات قياسية جديدة في مجال المبيعات، يدعمها الطلب القوي المستمر والمعدلات المرتفعة لاستخدام أجهزة الكمبيوتر في الأسواق الناشئة". ووضعت الشركة خطة للعام 2004 تقضي بزيادة استثمارات "قناة التوزيع والبيع" لدعم توسيع العمليات في اسواق جديدة، بما في ذلك مدن عدة في منطقة الشرق الأوسط.

اتحاد سعودي لتطوير سوق المعلوماتية

بدأت لجنة سعودية متخصصة في صناعة البرمجيات في بحث وضع الفرص الوظيفية ضمن القطاع الخاص للمبرمجين السعوديين في العاصمة السعودية الرياض. وتسعى اللجنة إلى تشكيل اتحاد مهني أو وسيط بين الشركات والمؤسسات العاملة في نشاط البرمجة والشباب السعودي المتخصص، وحل المشكلات التي تتعلق بقلة المعلومات وتوفير القوة البشرية المؤهلة في القطاع.

وأوضح رئيس اللجنة الفرعية لصناعة البرمجيات التابعة للجنة تقنية المعلومات في الغرفة التجارية الصناعية في الرياض أحمد **محمد السري** أن الغرفة التجارية الصناعية في الرياض تعاونت مع الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض لإجراء دراسة حول جعل الرياض مركزاً للصناعات المعرفية وبالأخص صناعات تقنية المعلومات. وقد قام الطرفان بتقديم مليوني ريال (700 ألف دولار) لإتمام دراسة مستفيضة قامت بها مجموعة من المكاتب الاستشارية العالمية.

يُذكر ان سوق التقنية السعودية تعدّ الأولى في الشرق الأوسط بحجم 16,875 مليار ريال (4,5 مليارات دولار) وتتضمّن: البرمجيات، الأجهزة، الخدمات، ومحتويات أخرى تشكّل صناعة البرمجيات فيها (الشراء والخدمات والتدريب) نحو 3,75 مليارات ريال (مليار دولار).

اليمن تدشّن مشروعين لدعم المعلوماتية

تسعى اليمن الى تحفيز نشاط القطاع المعلوماتي عبر دعم مشروعات وبرامج محلّية بالتعاون مع الشركات العالمية وبعض المؤسسات الحكومية. وفي هذا السياق تمّ تدشين العمل في مشروعين للمعلوماتية من خلال البرنامج الوطني لتقنية المعلومات.

ويركّز المشروع الاول على دعم صفوف التعليم الإلكتروني في عدد من المدارس الثانوية في صنعاء بتمويل من صندوق "مبادرة الشراكة الشرق اوسطية". ويشير وزير التربية والتعليم اليمني **د. عبد السلام الجوفي** الى أهمية الاستفادة من تقنية المعلومات في تحقيق التنمية الاقتصادية، موضحاً ان الوزارة اتّخذت قراراً بادراج مادة اللغة الانكليزية اعتباراً من الصف الرابع للتعليم الاساسي لتيسير نشر ثقافة المعلوماتية والتي تعتمد على اللغة الانكليزية بشكل اساسي. ويتضمّن مشروع "صفوف التعليم الإلكتروني" البالغة تكلفته الاجمالية 1,6 مليون دولار اقامة 20 صفاً دراسياً في عدد من مدارس العاصمة على ان يتمّ في المرحلة الثانية من المشروع تعميم التجربة لتشمل محافظات أخرى.

ويتمثّل المشروع الثاني في وضع حجر الأساس لمشروع مصنع تجميع أجهزة كمبيوتر، وسيقام في "مدينة تقنية الاتصال والمعلومات" وتنفّذه شركة المستقبل اليمنية للكمبيوترات بتمويل يمني ـ سعودي مشترك. وتبلغ تكلفة المرحلة الاولى من هذا المشروع 140 مليون ريال، فيما تبلغ طاقته الانتاجية السنوية 160 الف جهاز كمبيوتر منها 150 الف جهاز كمبيوتر مكتبي و10 آلاف جهاز كمبيوتر محمول. ويهدف المشروع بصورة أساسية الى توفير أجهزة الكمبيوتر في السوق اليمنية بأسعار مناسبة. وسيتم تسويق 80 في المئة من الانتاج بالتقسيط المريح للشركات والمؤسسات.

شركات المعلوماتية المصرية تعاني نقصاً في التمويل

انتقدت بعض شركات تقنية المعلومات والبرمجيات المصرية تجاهل البنوك لها ورفض تمويل مشروعاتها بدعوى ارتفاع نسبة المخاطر وصعوبة اتخاذ القرار الائتماني السليم حيالها كونها سريعة التطور والتقلب وتعتمد على الأفكار التي يصعب صياغتها في دراسات جدوى اقتصادية واضحة تقنع البنوك.

وأعرب خبراء وأصحاب شركات في مجال تقنية المعلومات عن دهشتهم حيال موقف البنوك تجاه مشروعاتهم رغم كل المؤشرات المتفائلة بمستقبل صناعة البرمجيات وتقنية المعلومات المصرية. ويقول اصحاب الشركات ان المؤشرات الايجابية في السوق المصرية تتزايد بعد مساندة الحكومة لهذه الصناعة وزيادة حجم الاستثمارات الوطنية والأجنبية الموظفة فيها الى نحو 1,3 مليار دولار، بالإضافة إلى إرتفاع عدد مستخدمي الإنترنت في مصر إلى نحو 2,7 مليون، واتساع قاعدة مالكي أجهزة الكمبيوتر.

وفي السياق ذاته يؤكد الخبراء أن صادرات البرمجيات المصرية ارتفعت إلى نحو 150 مليون دولار بالتزامن مع انتعاش تجارة أجهزة الكمبيوتر ومكوناتها استيراداً وتصديراً، والتي يقدّرها الجهاز المركزي المصري للتعبئة العامة والإحصاء (أيار / مايو 2003) بنحو 4 ملايين جنيه (نحو 650 مليون دولار).

ويقول **خالد بشارة**، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة "لينك دوت كوم"، انه لا يمكن تبرير موقف البنوك من مشروعات تقنية المعلومات. ويشير إلى أن المخاطر مسألة طبيعية وموجودة في كل المشروعات، وليست مقتصرة على قطاع المعلومات وإنتاج البرمجيات فقط، ولو عملت البنوك وفقاً لهذا المبدأ لرفضت تمويل كل المشروعات في المجالات والقطاعات المختلفة. وأضاف أن هذا الموقف يعدّ عنصراً طارداً للاستثمارات في مجال تقنية المعلومات، ويجهض خطط تنمية هذا القطاع، ويقلّل من قدرته على النمو.

بتلكو تطلق خدمات "بتلكو واي فاي"

أعلنت شركة الاتصالات البحرينية بتلكو عن تدشين خدمة الاتصالات اللاسلكية "واي فاي" في البحرين من خلال مواقع معينة منتشرة في أنحاء المملكة. وتعمل هذه الخدمة وفق مبدأ الهواتف النقالة، بما يتيح لأجهزة الكمبيوتر – ضمن المجال الذي تغطيه محطات الإرسال – أن ترسل وتستقبل مختلف البيانات الى أي مكان في العالم. وتحظى الخدمة بشهرة واسعة بين مستخدميها سواء لأغراض العمل أو الترفيه في الولايات المتحدة الأميركية والقارة الأوروبية، كما تلقى قبولاً واسعاً في مختلف بقاع العالم.

يُذكر ان بتلكو قامت بمضاعفة طاقة ربط شبكتها لتصل إلى أكثر من 400 "ميغابيتز" في الثانية، ما يعني توفير خدمة أكثر سرعة وفعالية لجميع مستخدمي الإنترنت في البحرين.

تعاون إعلامي بين بوابة عجيب و BBC

أعلنت كل من شركة عجيب دوت كوم (Ajeeb.com) و "بي بي سي" BBC البريطانية، عن بدء تعاون شامل بين المؤسستين، على صعيد الأخبار والتغطيات الإعلامية، وبموجب هذا الاتفاق تمنح BBC الحق لبوابة عجيب بعرض الأخبار التي تنشرها المواقع الإخبارية في BBC باللغتين العربية والإنكليزية، وفي المقابل تحظى مواقع BBC الإخبارية بأولوية من بين المصادر الإخبارية المقترحة التي تنصح بوابة عجيب روادها بالرجوع إليها، سواء من خلال الصفحات الرئيسية لعجيب أو من خلال خدمة "جهينة" الإعلامية.



مشروع للكابل البحري بمشاركة شركات عربية

فازت شركة ألكاتيل مع شركة فوجيتسو بمشروع الكابل البحري الدولي "Sea-Me-We 4" الذي يشارك فيه من الجانب العربي 16 شركة اتصالات بينها "اتصالات الإماراتية" وSTC السعودية. وتصل تكلفة المشروع الى نحو 500 مليون دولار ويمتدّ في مرحلته الرابعة على مسافة 20 ألف كيلومتر، وسيمكّن الدول المشاركة فيه من نقل 20 مليون اتصال هاتفي أو بث إرسال 160 محطة تلفزيونية في آن واحد. ويصل الكابل بين 14 دولة من فرنسا غرباً إلى سنغافورة شرقاً عن طريق إيطاليا، الجزائر، تونس، مصر، المملكة العربية السعودية، الإمارات العربية المتحدة، باكستان، الهند، سريلانكا، بنغلاديش، تايلاند وماليزيا، مروراً بـ16 نقطة اتصال.

وسيتمّ من خلال هذا المشروع تسليم كابل جديد ذي سعة مقدارها "تيرا بيت"، وهي تزيد على السعة الأولى لنظام Sea-Me-We 3 السابق بـ32 ضعفاً، كما سيدعم نمو تبادل المعلومات، وخدمات الخطوط المؤجرة و"طيف الترددات الواسع" Broadband. وبتنفيذ هذا النظام سيصبح بإمكان شبكة الكابل الجديدة استخدام حلول الشبكات الضوئية البحرية والأرضية من الكاتيل المبنية على أكثر التكنولوجيات تقدماً، كما ستقوم الكاتيل أيضاً بتوفير مجموعة شاملة من الخدمات تتضمن تركيب الأجزاء البحرية والأرضية.

العالمية

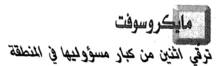
تفوز بلقب الشريك البلاتيني لشركة ديل الأميركية



فهد الشارخ

منحت شركة ديل الأميركية تصنيف "الشريك البلاتيني" لمجموعة العالمية الكويتية، ويأتي هذا التصنيف بعد أن فازت "العالمية" بجائزتين عالميتين من شركة ديل عن أدائها خلال العام 2003 . وقال مدير تطوير الأعمال في "مجموعة العالمية" **فهد الشارخ** في تصريح صحفي تعليقاً على التصنيف: "إن تلك الجوائز جاءت تتويجاً للجهود المشتركة بين المجموعة، وشركة ديل لخدمة أسواق الشرق الأوسط بشكل عام وسوقي السعودية والكويت بشكل خاص". وأضاف أن "العالمية" باتت فعلاً الجهة الأهم في المنطقة التي تقدم لزبائنها الخدمات الأفضل، إلى جانب المنتج الأفضل. وباتت تستقطب كبار العملاء وكبار المزوّدين على حد سواء.

يذكر أن "مجموعة العالمية" تقوم بدور مميز كمقدمة حلول متكاملة في السعودية، ومنطقة الخليج في مجال توفير منتجات، وخدمات تقنية المعلومات، وهي الوكيل المعتمد لمنتجات "ديل" في الكويت والسعودية.



مايكروسوفت

ترقي اثنين من كبار مسؤوليها في المنطقة



علي فرماوي



إيمري بيركن

أعلنت "مايكروسوفت" الشرق الأوسط وأفريقيا عن ترقية **علي فرماوي**، المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق والخدمات في الشركة، إلى منصب المدير الإقليمي لـ مايكروسوفت الشرق الأوسط وأفريقيا، كما تم تعيينه نائباً لرئيس مايكروسوفت في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا خلفاً لنائب الرئيس الحالي **إيمري بيركن** الذي سيشغل منصب رئيس مايكروسوفت الشرق الأوسط وأفريقيا.

ICC و Samsung Networks

توقيع اتفاق تعاون

وقّعت "شركة الكمبيوتر الدولية للحلول والتقنية" ICC مذكرة تفاهم مع شركة سامسونغ العالمية للشبكات في خطوة تفتح المجال لتعاون أوسع بين الطرفين. وقال **أكرم الياس**، مدير عام ICC: "إن التعاون مع Samsung يأتي في سياق التحضيرات السعودية للحكومة الإلكترونية خصوصاً في مجال ربط الشركات من داخل المملكة بفروعها وشركائها في الخارج".

أوفيس تكنولوجيز

هاتف جديد بتطبيقات "إسلامية"



ILKONE i800

أطلقت شركة أوفيس تكنولوجيز، الهاتف النقال الجديد ILKONE - i800 الذي يستهدف شريحة دينية محددة. ويحتوي الهاتف تطبيقات تضم القرآن الكريم كاملاً بالخط العثماني ومنبهاً أوتوماتيكياً لأوقات الصلاة مع صوت الآذان واتجاه القبلة ومواقيت الصلاة بشكل أوتوماتيكي لأكثر من 5 آلاف مدينة حول العالم. ويحتوي ILKONE-i800 نظام GPRS-12 للاتصال بالإنترنت وشاشة عرض TFT متناهية الدقة و65 ألف لون مع شاشة خارجية ذات إضاءة زرقاء O-LED ونغمات بنحو 40 طبقة مع خدمة الرسائل المتعددة الوسائط MMS.

موتورولا

تطلق هاتف نقّال جديد



طرحت "موتورولا" هاتفها المتحرّك V300 الذي يضم أحدث القدرات اللاسلكية في تصميم رياضي أنيق. ويستهدف هذا الهاتف المستخدمين الناشطين اجتماعياً الذين يحتاجون إلى تجارب حافلة بالمزايا. ويلبي هاتف V300 متطلبات السوق بتوفيره شاشات معززة الألوان ونغمات رنين قابلة للتنزيل واستخدام نغمات رنين مدعومة بجهاز MP3 وقدرات في إرسال واستقبال الرسائل إضافة إلى كاميرا مدمجة. ويشكل الجهاز أداة مساعدة قوية للأعمال بالنسبة للشخص المهني. وبتوفر تقنية الموجة الثلاثية المدمجة، يقدم الهاتف استمرارية في الاتصال لا تنقطع عبر 100 دولة تشغل شبكة GSM.

إنتل

تعاون مع مصرف "كريدي ليبانيه"



من اليسار: نبيل أبو خالد (الجامعة الأميركية في بيروت)، إيسيغل الدينيز (إنتل)، أنطوان رعد (سوفت مانيجمنت)، ميليسا لارد (إنتل)، جو فاضول (استشارات بي ام ال) وطوني برنس (إنتل)

سجّل "برنامج إنتل لتمكين البرمجيات" نجاحاً جديداً في منطقة الشرق الأوسط بإعلان مصرف "كريديه ليبانيه" Credit Libanais، أحد أكبر المصارف في لبنان، عن تركيبه حلّين جديدين تمّ تطويرهما في المنطقة وإعدادهما للعمل على معالج Intel Xeon. وقد مكّن ذلك المصرف من تحسين أدائه بنسبة وصلت إلى 80 في المئة في معالجة الأعمال المصرفية، مثل أعمال نهاية اليوم والتراكمات الدورية وترحيل الحسابات الشهرية وأعمال الإغلاق الشهرية، وذلك بتكلفة أقل.

وقد حقق البنك هذا الإنجاز بواسطة حلول طورتها "سوفت مانجمنت"، وهي شركة رائدة للبرمجيات في لبنان، واستخدمت فيها برمجياتها لمعالجة البطاقات، وحلولاً طورتها "بي إم إل للاستشارات" واستخدمت فيها برمجيات ICBS للأعمال المصرفية. وستعمد هاتان الشركتان إلى تسويق هذه الحلول للمصارف الأخرى في منطقة الشرق الأوسط وفي أوروبا وأميركا الشمالية.

وقال رئيس مجلس الإدارة والمدير العام في "سوفت مانجمنت" التي يمتلكها مصرف "كريدي ليبانيه" **أنطوان رعد**: "إن النتائج التي أحرزناها في هذا المشروع هي بمثابة برهان على أن العديد من مدراء المعلومات في القطاع المصرفي في منطقة الشرق الأوسط ينتظرون هذه الحلول. وباستطاعة المصارف أن توفّر عشرات الآلاف من الدولارات بتخليها عن النُظم الاحتكارية الخاصة وتبنّيها حلولاً أخرى تمنحها نتائج ممتازة في مجال الإنتاجية وإدارة النظم".

جنرال إلكتريك

دورات تدريبية

نظّم قسم الأجهزة المنزلية في شركة جنرال إلكتريك للمنتجات الصناعية والاستهلاكية مؤخراً سلسلة من الندوات التدريبية في المواقع الرئيسية للشركة في منطقة الشرق الأوسط بهدف تدريب أكثر من 150 مدير خدمات وفنياً في تلك المواقع. وقد حقق أخصائيو صيانة وإصلاح أجهزة جنرال إلكتريك فائدة كبرى من الندوات التي أقيمت، حيث تمّ خلالها التركيز على التقنيات المتطورة التي توفّرها أحدث الأجهزة التي تنتجها "جنرال إلكتريك".

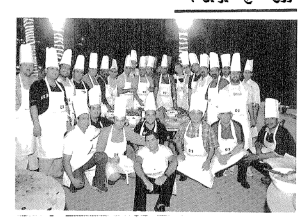
بطاقات فيزا

إقبال متزايد

أظهرت إحصائيات "فيزا إنترناشيونال" أن معدلات الإنفاق بواسطة بطاقات الدفع الإلكترونية في الشرق الأوسط ارتفعت بنسبة 41 في المئة خلال السنة المنتهية في 31 كانون الأول / ديسمبر 2003 مقارنة مع العام 2002. ويعزى هذا الارتفاع إلى طرح عدد من المنتجات الجديدة المبتكرة التي عززت من الخدمات التي يوفّرها القطاع المالي في المنطقة وشجّعت المستهلكين على استخدام البطاقات الإلكترونية بصفتها بديلاً آمناً للتعاملات النقدية.

إتش بي"

تروّج منتج "ديزاين جت"



نظّمت شركة هيوليت باكارد (إتش بي) مؤخراً ندوة تحت اسم "استعد للطهي" Ready-Steady-Cook لشركاء قنوات توزيع وبيع منتجات "ديزاين جت" Designjet، وذلك كجزء من التزامها بمكافأة شركاء قنواتها وتدعيم علاقاتها مع هؤلاء الشركاء بطرق جديدة. وبهذه المناسبة، قال أحد شركاء قنوات "إتش بي": "من المؤكد أن سوق الطباعة الكبيرة النسق تشهد حالياً ازدهاراً، ونحن واثقون أن المنتجات التي طرحت، ستشكّل إضافة ممتازة لمجموعة منتجات "ديزاين جت" من "إتش بي".

إبسون

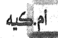
تُطلق مجموعة برامج

طرحت "إبسون" مؤخراً برنامج "إبسون نت تراكير" (EpsonNet Job Tracker) لتلبية الإحتياجات المتنوعة لقطاعات الأعمال في أسواق منطقة الشرق الأوسط. ويتيح البرنامج الجديد التحكم باستخدام الطابعات الرقمية لتحقيق وفورات ملحوظة في النفقات. ويُعد "إبسون نت جوب تراكير" (EpsonNet Job Tracker) أحد الحلول البرمجية المتطوّرة التي تعتمد على تقنية الويب. ويتميّز هذا البرنامج بتقديم الإرشادات لمؤسسات الأعمال المختلفة حول التحكّم

باستخدام طابعاتهم للتقليل من الخسائر الاقتصادية الناجمة عن سوء إستخدام هذه الطابعات. ويتيح هذا البرنامج إمكانية توفير المعلومات التفصيلية بخصوص هوية الأفراد الذين يقومون بالعمليات الطباعية والمواد التي تتم طباعتها والأوقات التي تجري فيها الطباعة. إضافة إلى تزويد مستخدمي جميع طابعات "إبسون" الليزرية الملونة بالمعلومات الأساسية والخطوات اللازم اتباعها لتحقيق أفضل نتائج الطباعة.


خليل الدلو

ويقول مدير عام شركة "إبسون الشرق الأوسط" **خليل الدلو**: "يعتبر تحقيق الوفورات الاقتصادية من الخطوات الضرورية المهمة لدى مؤسسات الأعمال الناجحة. وتحرص شركات الأعمال بصورة مستمرة على تقليص نفقاتها. وفي هذا الصدد، أطلقت "إبسون" العديد من الحلول البرمجية التي تساهم في توجيه مؤسسات الأعمال للتحكّم بوظائف الطباعة ولتحقيق الوفورات الاقتصادية".

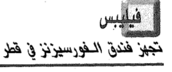


أم.كيه

تطلق مجموعة "أسبيكت" في السعودية

أطلقت شركة "إم.كيه إليكتريك" المتخصصة في إكسسوارات التوصيل الكهربائي ضمن شركة نوفار العالمية لأنظمة البناء الذكية ومقرها المملكة المتحدة، مجموعة "أم كيه أسبيكت"، وهي أحدث ما أنتجته من أدوات التشغيل الكهربائية في المملكة العربية السعودية.


من مجموعة "أم كيه أسبيكت"



فيليبس

تجهز فندق الفورسيزنز في قطر

بدأت "فيليبس" ووكيلها المعتمد في قطر شركة المانع بتوريد الجيل الثاني من أجهزة التلفاز المزوّدة بشاشات البلازما الضخمة، وذلك ضمن إطار نظام تلفزيوني متكامل لفندق الفورسيزنز الذي افتتح حديثاً في قطر. ويأتي هذا الاتفاق ضمن سلسلة الاتفاقيات التي أبرمتها "فيليبس" لوضع آلاف أجهزة التلفاز ذات الأداء العالي (iTV)، تتجاوز قيمتها من 2 مليون دولار، في عدد من الفنادق المنتشرة في: قطر، الإمارات العربية المتحدة، الكويت، عمان ومصر.

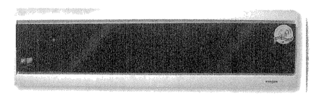
وقال **خالد طوير**، المدير العام الإقليمي للشرق الأوسط في وحدة إلكترونيات فيليبس: "إن الارتقاء المستمر الذي تشهده الفنادق التي


أنوراج جوجلاني، مدير في شركة المانع وشركاه، وجورج آي. كانيش، مدير قسم أم إي بي في شركة IDC، وخالد طوير، المدير العام الاقليمي في وحدة الكترونيات فيليبس للمستهلك في فيليبس الشرق الأوسط، ونظام رزاق مسؤول المبيعات في شركة المانع وشركاه

تُعنى بالسياحة وسفر رجال الأعمال دفع الفنادق للبحث عن معدات ذات مستوى متقدم لتقديم نوعية خدمات ترتقي لمتطلبات نزلاء الفنادق".

LG

مكيّفات جديدة



طرحت "LG الكترونيكس" طرازات جديدة من المكيّفات في المملكة العربية السعودية؛ وتستهدف التشكيلة الجديدة قطاع المستهلكين في المنازل والمؤسسات. وتضيف "LG" عبر تشكيلة مكيّفاتها الجديدة لمسة ثقافية من خلال مجموعة من اللوحات الفنية التي تعبر عن التراث الديني والثقافي.

وفي تعليقه على طرح تقنيات جديدة من مكيّفات LG أعلن الشيخ **حسن شاكر**، المدير التنفيذي لشركة حسن غازي إبراهيم شاكر أنه سيتمّ طرح تقنية "نانو بلازما" المتطورة التي تزيل الروائح الكريهة ضمن المكيّفات الجديدة. وأضاف: "سنوفّر لزبائننا في العام 2004 تقنية التحويلة أو المجاز (By-Pass) التي تجعل مكيف LG يعمل تحت أي ظروف مناخية استوائية".



"الزاهد للتراكتورات" تطلق فولفو S60R



أطلقت شركة الزاهد للتراكتورات، وكلاء فولفو في المملكة العربية السعودية، طراز فولفو S60R الذي يُتوقّع له أن يأخذ مكانته ضمن قطاع سيارات الصالون العالية الأداء في السوق المحلية. وقد جرى تصميم سيارة S60R وفق مفهوم الأداء (PCC)، لتوفر أداء متقدّماً ومتعة في القيادة من دون التضحية بقيم فولفو الجوهرية الخاصة بالسلامة. ويوفر شاسيه S60R ثلاثة أوضاع: مريحة Comfort، رياضية Sport، ورياضية متقدمة Advanced. وبالتالي فإن سيارة S60 R هي "ثلاث سيارات في واحدة".

مدير عام شركة الزاهد للتراكتورات **يوسف خاجا** أشار الى أن "طرح سيارة S60R في المملكة يجعلها تحتل مكانة خاصة بين مجموعة سيارات الصالون الفائقة الأداء والموجودة حالياً في الأسواق. كما أن التقنية العالية التي تتميز بها السيارة توفر للسائق إمكانية الانتقال من القيادة في المنحنيات الجارفة إلى القيادة في شوارع المدن المزدحمة خلال أجزاء من الثانية". ويقوم شاسي سيارة S60R على تقنية تعرف باسم FOUR-C حيث يساعد هذا النظام في التحكم المتواصل بحركات السيارة بمساعدة عدد من وحدات الاستشعار.

وقد تمّ تطوير محرّك S60R من محرك فولفو سعة 2,3 لتر. وتم زيادة الإزاحة إلى 2,5 لتر لزيادة حجم شاحن التيربو بهدف زيادة ضغط الشحن، ويولد المحرك قدرة 300 حصان وعزم 400 نيوتن متر. أما السيارة التي تعمل بناقل السرعة الآلي، فيمكن للمحرك أن يولد عزم 350 نيوتن متر وقدرة 300 حصان.

جائزة من هيونداي لـ "الحديثة للسيارات"

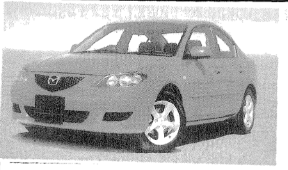


صائب وصبيح نحاس مع الدبلوماسي الكوري

حصلت الشركة الحديثة للسيارات في سورية (التابعة لمجموعة مؤسسات نحاس) على جائزة أفضل موزع لشاحنات هيونداي في الشرق الأوسط للعام 2003.

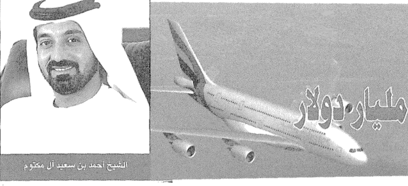
وللمناسبة أقامت المجموعة حفل استقبال في فندق سفير السيدة زينب في دمشق، تكريماً لمدير عام الشركة **صبيح نحاس** وللعاملين فيها. حضر الحفل رئيس مجلس إدارة المجموعة **صائب نحاس**، والسكرتير الأول في السفارة الكورية في بيروت، إضافة إلى أبرز موزعي الشركة الفرعيين، وعدد من رجال الأعمال والمدعوين.

"مازدا 3" في أسواق السعودية



طرحت شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه المحدودة طراز "مازدا 3" الجديد كلياً في أسواق السعودية في احتفال أُقيم في صالة عرض الشركة في مدينة جدّه. وقد أشار المدير التنفيذي للشركة **علي علي رضا** إلى أن "التعاون مع شركة مازدا موتورز على مدى أكثر من 36 عاماً كان مثمراً حيث استطعنا ترسيخ إسم مازدا قوياً وناجحاً في السوق السعودية". وأضاف "لقد كان لنجاح طراز مازدا 6، الذي حاز على العديد من الجوائز في مختلف البلدان ومنها جائزة سيارة العام في السعودية، الأثر الفعّال في ارتفاع حجم الطلب على كافة الفئات وهو ما فاق توقعاتنا. كما أن الإمكانيات المتوفّرة لدى شركة الحاج حسين علي رضا من كوادر بشرية وشبكة معارض ومراكز صيانة ساهمت في تدعيم موقع مازدا في السوق السعودية".

مجموعة الإمارات: الأرباح الصافية نصف مليار دولار




الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم

أعلن الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**، الرئيس الأعلى لمجموعة الإمارات، أنّ أرباح المجموعة بلغت 1,75 مليار درهم (476 مليون دولار) عن السنة المالية 2003/2004 المنتهية في 31 آذار/مارس 2004. وبلغت العائدات 14 مليار درهم (3,8 مليارات دولار)، أيّ بزيادة نسبتها 67 في المئة للأرباح و35,5 في المئة للعائدات عن السنة المالية السابقة.

وقد تمّ تخصيص حصة من الأرباح قدرها 329 مليون درهم (90 مليون دولار) سيتم دفعها لحكومة دبي التي تملك مجموعة الإمارات.

وقال الشيخ أحمد: "إن النتائج القياسية التي تواصل طيران الإمارات تحقيقها عاماً بعد عام تؤكد أننا نسير في الاتجاه الصحيح، وأننا نقوم بدورنا في مساعدة الحكومة على تحقيق خطتها الكبرى لتعزيز مكانة دبي كمركز عالمي للتجارة والسياحة واستقطاب الاستثمارات".

وأضاف: "إننا عازمون خلال السنة المالية الحالية 2004/2005 على مواصلة النموّ وتقديم الأداء العالي ذاته".

شفافية الأرقام

نقلت طيران الإمارات خلال هذه السنة المالية 10,4 ملايين راكب، بزيادة نحو مليوني راكب (23 في المئة عن السنة السابقة)، كما بلغت أرباحها 1,57 مليار درهم (429 مليون دولار أميركي) بارتفاع قدره 73,5 في المئة.

وسجّلت "الإمارات للشحن الجوي" رقماً قياسياً أيضاً، حيث نقلت 660 ألف طن خلال السنة المالية (بزيادة 26 في المئة عن السنة السابقة)، وارتفعت العائدات بنسبة 42 في المئة لتصل إلى 2,4 مليار درهم (659 مليون دولار أميركي)، ووصلت مساهمتها في عائدات الناقلة إلى 20 في المئة.

وحققت "دناتا" خلال السنة المالية أرباحاً بلغت 174 مليون درهم (47 مليون دولار)، وعائدات بلغت 1,1 مليار درهم (298 مليون دولار أميركي) بنموّ 23 في المئة و14 في المئة على التوالي.

وارتفعت الأرصدة النقدية لدى المجموعة إلى 6,4 مليارات درهم (1,8 مليار دولار) مقابل 4,8 مليارات درهم (1,3 مليار دولار)، أيّ ما يكفي للوفاء بديون والتزامات المجموعة وأقساط استئجار الطائرات لمدة تزيد عن ستة أشهر.

وعلّق الشيخ أحمد: "واصلت المجموعة ازدهارها، ولم نلجأ إلى مقارنة أنفسنا مع ناقلات أو وكالات سفر أخرى. ولم ننضم إلى أيّ من التحالفات أو نتبع القوالب والوصفات الجاهزة، ومضينا إلى العمل بجهد وتصميم لاستقطاب مزيد من العملاء من خلال توفير خدمات ومنتجات عالية الجودة لهم".

وأوضح أنّ مساهمة مجموعة الإمارات في اقتصاد دولة الإمارات العربية المتحدة بلغت خلال السنة المالية الماضية 13,6 مليار درهم (3,7 مليارات دولار).

وفي استعراضه لآفاق نموّ المجموعة خلال 2004/2005، أشار الشيخ أحمد: "ستشهد السنة المالية الحالية نموّاً في الطاقة بنسبة 26 في المئة، كما ستواصل "دناتا" مسارها الناجح باتخاذ مزيد من المبادرات الجديدة التي تكفل استمرار تحسين وتطوير خدماتها المقدّمة للعملاء".

مجموعة الإمارات

في ختام السنة المالية، بلغ عدد العاملين في مجموعة الإمارات 22500 موظّف، بزيادة 4 آلاف موظّف (22 في المئة عن السنة السابقة)، ما يعني أنّ المجموعة كانت تستوعب ما معدّله 77 موظّفاً جديداً كلّ أسبوع، وهي نسبة قليلة من بين 5 آلاف طلب توظيف كانت تستقبلهم أسبوعياً. ووصل مجموع طلبات التوظيف التي تلقتها المجموعة طوال السنة المالية إلى 265 ألفاً، بزيادة نسبتها 29 في المئة عن العام السابق.

1,57 مليار درهم أرباح "طيران الإمارات" و174 مليوناً أرباح "دناتا"

ووصل عدد طائرات أسطول الإمارات في 31 آذار/مارس 2004 إلى 67 طائرة، تخدم 75 وجهة في 53 دولة، أيّ بزيادة 15 طائرة عن العام السابق، علماً أن أسطولها يضمّ خمس طائرات شحن.

ومع الطلبيات المؤكدة القائمة التي تبلغ 90 طائرة جديدة، فإنّ أسطول الناقلة سيواصل توسّعه بمعدل طائرة جديدة في كل شهر من الآن وحتى نهاية العام 2012، ليزيد عن 130 طائرة بحلول ذلك العام. ومن المنتظر أن يصل عدد الطيارين إلى ألف طيار وأطقم الخدمة الجوية إلى 5 آلاف مضيف ومضيفة خلال الأسابيع القليلة المقبلة.

ويتزامن هذا النموّ السريع في عدد الطائرات والعاملين مع تحقيق خفض مهم في تكلفة الوحدة بنسبة 3,6 في المئة إلى 107 فلوس لكل طن كيلومتري متاح ATKM، مقارنة مع 111 فلساً للسنة السابقة.

وقدمت "دناتا" لعمليات المطار خدمات مناولة أرضية لأكثر من 19 مليون راكب، بزيادة 2,7 مليون راكب (16 في المئة عن السنة السابقة)، وذلك من خلال خدمة نحو 80 ألف عملية إقلاع وهبوط لرحلات منتظمة سيرتها 110 ناقلات عالمية عبر مطار دبي الدولي (بزيادة خمس ناقلات عن 2002/ 2003) وبارتفاع نسبته 15 في المئة في عدد الرحلات.

وتعاملت "دناتا للشحن" مع نحو 406 آلاف طن، بزيادة نسبتها 16 في المئة، في حين ارتفع عدد عملائها في المركز اللوجيستي للمنطقة الحرّة FLC إلى أكثر من 40 ناقلة.

وسجلت دائرة العطلات والرحلات في طيران الإمارات زيادة بنسبة 17 في المئة في إجمالي عملائها مقارنة بالسنة السابقة، ليصل عددهم إلى أكثر من 240 ألفاً. وتضم هذه الدائرة قسم العطلات الخارجية "الإمارات للعطلات" وقسم تنظيم الرحلات الداخلية "المغامرات العربية"، بالإضافة إلى منتجع المها الصحراوي. ■



سويس: عام ثان من النجاح في السعودية



أثناء الاحتفال

إحتفلت سويس إنترناشيونال إيرلاينز، الناقلة الوطنية السويسرية، بمرور عام ثان على انطلاق عملياتها في المملكة العربية السعودية. حيث وفّرت المملكة قاعدة صلبة لأعمال الشركة السويسرية التي توقّعت ارتفاع إشغال المقاعد خلال فترة الصيف، بعد أن حققت نتائج فاقت جميع التوقعات خلال العام 2003.

وشرح مدير عام "سويس" في السعودية واليمن **رولف كولر**، نتائج الشركة في العام 2003، حيث بلغ إجمالي أصولها السائلة 503 ملايين فرنك سويسري، وسجلت تراجعاً في خسائرها التشغيلية إلى 498 مليون فرنك مقارنة بنحو 909 ملايين العام 2002. وأكّد **كولر** استمرار الوضع المالي القوي للشركة خلال الأشهر الماضية من العام 2004، متوقعاً المزيد من الأداء الإيجابي، بعد إنجاز 60 في المئة من خطة إعادة الهيكلة التي يُتوقّع أن تظهر نتائجها بشكل ملموس بحلول العام 2005.

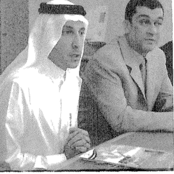
وكانت "سويس" أطلقت مؤخراً برنامج رحلاتها الصيفي الذي تواصل فيه تقديم خدماتها المتميّزة لمنطقة الشرق الأوسط عبر 25 رحلة أسبوعية، تشمل رحلة يومية من دون توقف من دبي، وخمس رحلات أسبوعية من القاهرة، وأربع من كراتشي، وثلاث من كل من جدّه والرياض ومسقط.

ومن المنتظر أن تطلق سويس مع نهاية العام الحالي أسطولها المحدث من طائرات إيرباص إيه 330 الذي يعمل على خطوط منطقة الشرق الأوسط.

حجز مشترك بين "القطرية" و"الميدل ايست"

وقّعت الخطوط الجوية القطرية وطيران الشرق الأوسط اتفاقاً للحجز المشترك، هو الأول من نوعه في المنطقة، يمنح مسافري الـ"ميدل ايست" فرصة السفر على متن رحلات "القطرية" العاملة على خط بيروت – الدوحة – بيروت.

وقّع الاتفاق في الدوحة، كل من **محمد الحوت**، رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة طيران الشرق الأوسط، و**أكبر الباكر**، الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية.



أكبر الباكر ومحمد الحوت، خلال توقيع الاتفاق

واعتبر **الباكر** أن الاتفاق يمثّل "قفزة نوعية في طريقة عمل كل من الشركتين ويعكس مدى التعاون والتفاهم بينهما". وأوضح "أن الاتفاق الجديد يمنح كلاً من أعضاء نادي الامتياز لمعتادي السفر مع الخطوط الجوية القطرية وأعضاء نادي سيدار مايلز (أميال الأرز) التابع لشركة طيران الشرق الأوسط، فرصة الحصول على نقاط جوية من كلتا الشركتين".

لوفتهانزا تطوّر خدماتها في السعودية



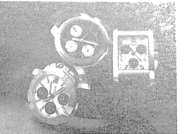
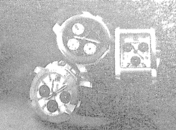
من المؤتمر الصحفي

أعلنت مجموعة لوفتهانزا للطيران عن خططها التطويرية والحديثة في المملكة العربية السعودية والشرق الأوسط وأبرزها طرح درجة رجال الأعمال الجديدة كلياً. وقال نائب رئيس المبيعات والخدمات **يواكيم ستينباخ** في مؤتمر صحفي عقده في جدّه: "شكل العام 2003 عقبة حقيقية في وجه صناعة الطيران، إلا أن أداء شركتنا حافظ على معدّل نمو ثابت نظراً لازدياد الطلب على خدماتها ما حتّم زيادة سعة الخدمات والوجهات داخل المملكة بنسبة 20 في المئة مقارنة مع العام 2002."

ورأى **ستينباخ** أن السوق السعودية تعتبر واحدة من الأسواق الواعدة التي تتطلع لوفتهانزا للاستثمار فيها والخطوة الأساسية ضمن خططها الرامية إلى توسيع نشاطاتها في المنطقة.

وتوقع مدير عام لوفتهانزا في المملكة **يوي ويلك** أن يكون أداء "لوفتهانزا" وقطاع الطيران خلال العام 2004 مختلفاً تماماً عن العام 2003 وقال: "إن الأداء في أول شهرين من السنة الجديدة يبعث التفاؤل ويبشّر بموسم زاخر". وتوقع "نمواً في الأعمال داخل المملكة يراوح بين 10–15 في المئة في حال استقرار الأوضاع على هذا النحو".

يذكر أن "لوفتهانزا" ستطرح في الأشهر القليلة المقبلة خدماتها عبر الدرجات الثلاث الجديدة بالكامل، الدرجة الأولى ودرجة رجال الأعمال والدرجة السياحية على خط جدّه إضافة إلى إطلاق خدمات طائرة إيرباص A340 عبر مدينة الرياض.

ساعات كرونوغراف من بوم ومرسييه

مهما كان خيارك، رياضياً أو كلاسيكياً، فالزواج بين اللونين الأبيض والأسود على المزولة يضمن القراءة الواضحة في أي وقت خلال اليوم.
ساعات كرونوغراف من بوم ومرسييه الجديدة هي أكثر ما يمكن أن يكون كلاسيكياً أو معاصراً، والمزيج بين إبريم متحرّك وسوار من قماش الأشرعة يجعل ساعة كيبلاند ذات الميناء المستدير ساعة رياضية بأناقة معاصرة.
أما ساعة هامبتون كلاسيك XL كرونوغراف بالميناء المستطيل فيعطي مظهراً رياديا لساعة رياضية بتصميم كلاسيكي ومزودة بسوار بني من جلد التمساح ، كل هذا يجعل منها ساعة لكل الأوقات والمناسبات.

ابتكار جديد من "هاري ونستون"

يأتي الإبتكار الجديد مجسّداً بساعة افينيو سي دجانبينغ أويرز، Avenue C Jumping Hours من دار هاري ونستون ليبرهن عن حسّ الدار الإبداعي بحجم الساعة الجديد وبراعتها التقنية الفائقة.
حركة ذاتية التعبئة في قطعة مصغّرة جداً، تؤكد المهارات العالية مع احترام للحرفية التقليدية والنوعية الفائقة الجودة والحاضرة في أدق التفاصيل.
ويأتي هذا الطراز الجديد بكمية محدودة لا تتخطى الـ 25 ساعة مع ميناء أزرق/فضي، و25 أخرى مع ميناء الروتينيوم/الفضي. وقد ساهم أسلوب تصميم الميناء غير الإعتيادي في الكشف عن أداء هذه الساعة. فوظيفة Jumping Hours تظهر من خلال فتحة منحرفة الشكل عند مؤشر الساعة 12، أما ميناء الدقائق والثواني فيتوزعان بالتوالي عند مؤشر الساعة الـ12 والـ6 ويتشاركان في طريقة عرضهما الجريء واللامتناسق، وبأسلوب متفرّد في التصميم يتمثّل من خلال دائرتين بزخرفة شبيهة بأشعة الشمس. ومع ذلك فهما يضفيان على العين المجردة كثيراً من الوضوح ما يؤمن سهولة في قراءة جميع المؤشرات والوظائف.

مجموعة ساعات جديدة من شوميه

أطلقت دار شوميه مجموعة جديدة من الساعات تشمل ساعة "داندي" من فئة المجوهرات الراقية، والتي شُغلت بالذهب الأبيض ورُصعت بالألماس. والساعة متوفرة بسوارين قابلين للتبديل – جلد التمساح للنهار والقماش المقلم لليل مع مشبك شبيه بـ "زر القميص" رصّع بالعقيق والألماس ليناسب زوجاً من أزرار القميص الذي يشكل جزءاً أساسياً من إكسسوارات "داندي".
أما ساعة "فريسون" فهي ساعة فريدة ساحرة، يعكس تقطيع الألماس فيها لوحة من لوحات فصل الشتاء تضفي عليها لمسة جليدية.
وساعة "أنو" القلادة، هي نموذج مختلف من الساعات، تلبسها حول العنق بدلاً من المعصم، وقد شغلت هذه الساعة بالذهب الأبيض وتحمل شعار XII تماماً كالذي يبدو في ساحة فاندوم 12. وتأتي هذه الساعة مع ميناء من عرق اللؤلؤ الزهري والرمادي.



أما من مجموعة شوميه الرياضية فتأتي ساعة كرونوغراف "كلاس وان أكس أل" الرياضية، موضة جديدة خلقتها شوميه، وأرفقتها بسوار من جلد التمساح الرمادي مع ميناء نيزكي رمادي.
ساعات شوميه هي توجه نسائي/رجالي جديد للعام 2005، وكرونوغراف قد ترغب النساء في استعارته من الرجال.

فائزتان في حملة بوم أيه مرسييه

أعلنت بوم أيه مرسييه، ماركة الساعات السويسرية الراقية، عن أسماء الفائزين بالحملة المشتركة التي نظمتها مع فندق برج العرب وفيزا إنترناشيونال.
وفازت كل من حوري لخياني من دبي وسوبيكا عبد الله من الكويت في السحب الذي أجري على قسائم الاشتراك التي تم جمعها من الإمارات العربية المتحدة والكويت والأردن.



وأتاحت الحملة لكل من اشترى ساعة بوم أيه مرسييه مستخدماً بطاقة ائتمان من فيزا في محلات مختارة في الكويت والإمارات والأردن، فرصة دخول السحب للفوز بليلتين في فندق برج العرب في دبي.
وحصلت سوبيكا عبد الله أيضاً على بطاقتي سفر من درجة رجال الأعمال على متن طيران الإمارات.

أوكسيت تطلق عملياتها من دبي

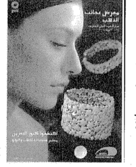
أطلقت "أوكسيت"، الشركة اليونانية المتخصصة بتصميم وصناعة المجوهرات العصرية، نشاطها في المنطقة العربية باشتراكها في المعرض الأول لشركات الامتياز(الفرانشايز) في الشرق الاوسط (FME2004) الذي أقيم مؤخراً في مركز دبي التجاري العالمي.

تمتلك "أوكسيت" شبكة توزيع عالمية ومحلات تنتشر بطريقة الامتياز الحصري (الفرانشايز) ما بين أوروبا والولايات المتحدة الأميركية وكندا وأوستراليا والصين واليابان. "وتهدف أوكسيت بمجموعاتها من المجوهرات والساعات المصنوعة من الفضة أو من الذهب مع الفضة والأحجار شبه الكريمة والإكسسوارات، إلى خدمة المرأة العصرية "الديناميكية"، كما يقول المدير العام للشركة الأوروبية اللبنانية للتجارة (التكو)، صاحبة الامتياز الحصري لشركة "أوكسيت" في الشرق الأوسط **باسم نصري**.



باسم نصري مع الشيخ حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم في جناح أوكسيت

"عجائب الذهب البحريني 2004"



افتتح رئيس مجلس وزراء البحرين الشيخ **خليفة بن سلمان آل خليفة** معرض "عجائب الذهب البحريني 2004" الذي تنظّمه هيئة البحرين للمؤتمرات والمعارض بدعم من مجلس الذهب العالمي وذلك في مركز البحرين الدولي للمعارض.

وانعقد هذا الحدث للعام الثامن على التوالي للتعريف بأحدث خطوط موضة الذهب والمجوهرات مجتذباً كبار مصممي الحلي والمجوهرات في البحرين. مدير منطقة الخليج في مجلس الذهب العالمي **اسامة الوزير** أوضح أن "البحرين غدت مصدراً مهماً في تلبية الطلب المتنامي على المجوهرات الذهبية. ويمثل المعرض ثمرة تعاون ما بين وزارة التجارة وغرفة تجارة وصناعة البحرين وهيئة المعارض في مجلس الذهب العالمي".

ساعة جديدة من فاشرون كونستانتين

أطلق **فاشرون كونستانتين** هذا العام ساعة باتريموني جراند تايلز الجديدة، التي تمّ تصميمها خصيصاً للرجال، لا سيما المتطلعون منهم إلى تصاميم مميزة.

علبة دائرية كبيرة من الذهب الأبيض أو الأصفر عيار 18 قيراطاً محدّدة الأطراف، وميناء بمواصفات غير عادية محمي بكريستال نقي من السافير ومزودة بحركة خاصة يدوية التعبئة. هذه الساعة تجسّد التراث التقليدي لأحد صناع الساعات قبل ما يقارب القرنين ونصف القرن. وهي مزوّدة بمعيار فاشرون كونستانتين. وقد تمّ تصميمها وتنفيذها لتلبية المواصفات التي تتحلى بها صناعة الساعات السويسرية المتميّزة وقد نقشت عليها علامة جنيف. والساعة متوفرة بسوارين، إما من الذهب عيار 18 قيراطاً، أو بحزام من جلد التمساح المسيسيبي الأميركي.

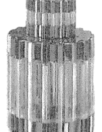


بياجيه: أول "بوتيك" في الكويت

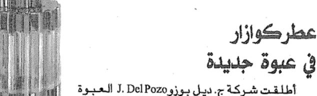


افتتحت دار بياجيه بوتيكها الجديد في مجمّع الصالحية في الكويت ضمن مشروعها التوسعي في منطقة الخليج العربي. وقد أعلن عن الافتتاح في مؤتمر صحفي ضمّ حشداً من الشخصيات الكويتية والمعنيين بعالم المجوهرات والساعات الراقية وكبار الإعلاميين. واستقبل المدعوين **إيف بياجيه** Yves Piaget صاحب الدار الذي رحّب بالحضور.

ولم تخلُ نوافذ عرض البوتيك من أحدث ابتكارات **بياجيه** بكل ما تتميّز به من تصاميم فريدة.



عطر كوازار في عبوة جديدة



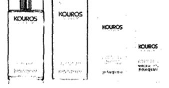
أطلقت شركة ج. ديل بوزو J. Del Pozo العبوة الجديدة لعطر كوازار quasar الذي يحظى بشهرة كبيرة في أسواق المملكة العربية السعودية.

وقد حازت رائحة عطر كوازار الفريدة على إعجاب الرجل العربي. ويأتي اليوم هذا العطر بعبوته الجديدة الشبيهة بالفولاذ لتضفي عليه رمز القوة والحيوية التي تميّز الشخصية الفذة والأناقة اللامتناهية لمقتني هذا العطر.

عطر للرجال من كوروس - سبورت

إن ماء العطر كوروس – سبورت يمثّل صورة البطل الأولبي الذي يجسّد لصاحبه الحيوية والإشعاع المتمثلين في كل منتجات مجموعة كوروس – سبورت.

مزيج من رائحة الأرز المنعشة والبرغموت مضافاً إلى ماء العطر الكلاسيكي، ونكهة الخشب التي تأسر كل طاقات رجل ماء العطر – كوروس.



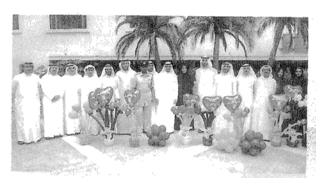
مجموعة كوروس – سبورت هي المثالية للحاجات اليومية للرجل العملي الذي يتمتع بأسلوب عيش رياضي. وجديد مجموعة كوروس – سبورت، كريم العناية بالبشرة Express Face Care، وإصبع الديودوران Stick Deodorant، إضافة إلى جيل الغسل للجسم والشعر Hair & Body Wash.

مفاجآت صيف دبي 2004

كشف المنسّق العام لمفاجآت صيف دبي **سعيد محمد النابودة** وأعضاء اللجنة التنظيمية عن المفاجآت العشر التي سيتضمّنها الحدث الذي سيُقام في الفترة من 17 حزيران / يونيو إلى 27 آب / أغسطس المقبلين، وأعلن عن انضمام دائرتين حكوميتين جديدتين إلى اللجنة التنظيمية لمفاجآت صيف دبي لهذا العام، هما حكومة دبي الإلكترونية ومجلس الإعمار.

يُذكر أن مفاجآت صيف دبي انطلقت العام 1998، وحقّقت تصاعداً مستمراً في عدد الزوار وحجم المبيعات، ففي العام 2003 وصل عدد الزوار إلى أكثر من مليون و560 ألف زائر، وحجم المبيعات بلغ نحو مليار و380 ألف درهم.

والمفاجآت العشر التي تتضمّنها دورة العام الحالي هي:



مفاجآت الفنون، المفاجآت الثلجية، الحلويات، الشخصيات الكرتونية، الزهور، التراثية، المغامرات المرحة، المعرفة، العودة إلى المدارس، الألوان.

اتفاق تعاون بين "آرا" و "أفكار بروموسفن"



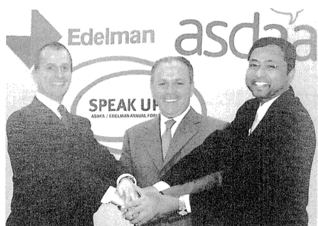
د. محمد أبو الجدايل وميشيل السلفاني

وقّعت شركة "آرا لإدارة المناسبات"، الجهة المنظّمة لمهرجان "جدّه غير 25" اتفاقاً مع وكالة "أفكار بروموسفن" لتقديم خدمات التسويق والدعاية والإعلان للمهرجان، والذي يقام هذا العام من 17 حزيران/يونيو إلى 30 تموز/يوليو. ويرتاد هذا المهرجان أكثر من مليوني زائر كل موسم ويعتبر الاتفاق الأول من نوعه، حيث توكل مهام تنظيم المهرجان إلى شركة محلية.

وأوضح د. **محمد أبو الجدايل** مدير عام آرا أن أهداف منظمي مهرجان هذا العام هو بث روح جديدة للمهرجان وتوفير مناخ مناسب يضمن تقديم أعلى مستويات الترفيه العائلي بطريقة مبتكرة وفريدة تضمن الاستمتاع لمرتادي المهرجان كافة من مقيمين وزوار وتأتي بالمردود المناسب للرعاة.

وأثنى في جدة **ميشيل السلفاني** نائب الرئيس ومدير عام وكالة أفكار بروموسفن على الثقة التي أولتها شركة آرا في إمكانيات وكالته وفريق عمله الذي يضمّ أفضل الخبرات في مجال التسويق والاتصال والإعلان.





من اليمين: سونيل جون، جوزيف غصوب وديفيد براين

اتفاقية شراكة بين "أصداء" و"إيدلمان"

وقّعت "أصداء"، الشركة المتخصصة في مجال استشارات العلاقات الإعلامية، اتفاقية شراكة مع "إيدلمان"، كبرى شركات العلاقات العامة المستقلة في العالم، تتولى بموجبها "أصداء" التمثيل الحصري لـ "إيدلمان" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وقّع الاتفاقية الرئيس والرئيس التنفيذي في أوروبا لشركة "إيدلمان" **ديفيد براين**، ومدير عام "أصداء" في الشرق الأوسط **سونيل جون**، بحضور الرئيس التنفيذي لمجموعة تيم القابضة (مالكة "أصداء") **جوزيف غصوب**.

وتوفّر "أصداء" خدمات استشارية متطورة، منها: تعزيز السمعة المؤسسية، إدارة التغيير، وإدارة الأزمات. وتشمل قطاعات أعمال متنوعة، كالتسويق، الرعاية الصحية، الشؤون العامة، المؤسسات الحكومية، تقنية المعلومات والاتصالات، والخدمات المصرفية والمالية.

رئيس "أف سي بي" العالمية في دبي



براندن راين

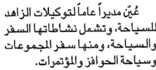
زار، مؤخراً، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة فوت كون أند بلدينغ العالمية **براندن راين** دبي، حيث تفقّد المكتب الرئيسي لوكالة هورايزن أف سي بي، ومكاتب شركتي "براند كونكشن" و"جولين هاريس" اللتين تم تأسيسهما مؤخراً كشركتين مستقلتين تابعتين لشركة هورايزن هولدينغز القابضة في حقلي تخطيط وشراء الحملات الإعلانية والعلاقات العامة.

وفي مؤتمر نظّمه مكتب هورايزن "أف سي بي" دبي، تحدث **راين** عن مستقبل أف سي بي العالمية وعن تطورات صناعة الإعلان وكيفية المضي قدماً في البيئة الاقتصادية التنافسية التي تسود العالم.

وأشاد بالزيارة كل من رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة هورايزن أف سي بي هولدينغز القابضة **رفيق سعادة**، ورئيس مجموعة هورايزن أف سي بي **سيزار مطر**.

يُذكر أن وكالة فوت كون أند بلدينغ (اف سي بي) تأسست العام 1873 ما يجعلها ثالث أقدم وكالة إعلان في العالم. وهي تعتبر اليوم مجموعة إعلانية رائدة على مستوى العالم بحيث يزيد عدد مكاتبها على 197 مكتباً في 109 بلدان.

■ أحمد محمد البيات



عُيّن مديراً عاماً لتوكيلات الزاهد للسياحة، وتشمل نشاطاتها السفر والسياحة، ومنها سفر المجموعات وسياحة الحوافز والمؤتمرات.

البيات عضو في المجلس الاستشاري للخطوط الجوية السعودية، وعضو في لجنة أياتا للطيران في السعودية.

سبق أن شغل منصب مدير عام في شركة سمارا للسياحة والسفر في جدّه طوال 22 عاماً، قبل التحاقه بمجموعة توكيلات الزاهد.

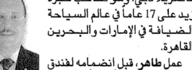
■ تامر مسعود

عيّنته مجموعة الحبتور الإماراتية مديراً إقليمياً لفنادق متروبوليتان في لبنان اعتباراً من نيسان/أبريل الماضي.

ولـ **مسعود** خبرة فندقية طويلة مع مجموعة انتركونتيننتال منذ العام 1963 عمل خلالها في بيروت وبنغلادش وزائير ونيويورك وباريس والرياض ومصر.

مسعود حائز على إجازة في إدارة الأعمال من جامعة باسيفيك ويسترن في لوس أنجلوس.

■ محمد طاهر



عُيّن مديراً للمبيعات في فندق شانغريلا دبي. وهو صاحب خبرة تزيد على 17 عاماً في عالم السياحة والضيافة في الإمارات والبحرين والقاهرة.

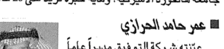
عمل **طاهر**، قبل انضمامه لفندق شانغريلا دبي، مديراً دولياً للمبيعات والتسويق (الشرق الأوسط) لمجموعة فنادق أكور للأعمال والسياحة. كما عمل قبل ذلك في فنادق مريديان وشيراتون.

■ عصام عبد المجيد الطيار

عيّنته شركة التوفيق مديراً عاماً للإدارة العامة للتسويق المالي والاستثماري.

الطيار حاصل على درجة الماجستير في المحاسبة المهنية من جامعة هاتفورد الأميركية. ولديه خبرة تزيد على 20 عاماً.

■ عمر حامد الحرازي





عيّنته شركة التوفيق مديراً عاماً للإدارة العامة للاستثمار والتمويل.

وكان **الحرازي** شغل مناصب عدة في الشركة، آخرها مساعد مدير عام إدارة التمويل والمحافظ.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel : 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
Tel : (813) 35846420
Fax: (813) 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN MALAYSIA
Tel : +3 7729 6923
Fax : +3 7729 7115
E-mail: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Ms. Olga MARTINEZ
C/ Cea Bermudez, 12 Attico
28003 MADRID - SPAIN
Tel : 00 34 91 553 66 16
Fax: 00 34 91 554 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
Tel : (82-2) 739-7841
Fax : (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10, SUISSE
Tel : (21) 654 40 00
Fax: (21) 654 40 04

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP, U. K.
Tel : (00-44-207) 630 9966
Fax: (00-44-207) 630 9922

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AdMarket International
105 Woodrow Avenue
Southport, CT 06490 USA
Tel : (203) 319-1000
Fax: (203) 319-1004
Email: info@admarketintl.com
Website: admarketintl.com

TURKEY

Murat EFE
Halit Ziya sokak 26/9 06540
Cankaya - ANKARA -TURKEY
Tel :+90.312.441 93 54 / ext..136
Fax:+90.312.439 57 24
Mobile: +90.533.212 54 44
email : m.efe@monch.com.tr

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE, SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index